Cámara de Representantes

Comisión Investigadora sobre todo el proceso que condujo a la construcción de la planta regasificadora en Puntas de Sayago

---

XLVIIIa. Legislatura
Tercer período

COMISIÓN INVESTIGADORA

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 23 de marzo de 2017
(Sin corregir)

ACTA 5

COMISIÓN INVESTIGADORA: CON FINES DE INVESTIGACIÓN SOBRE TODO EL PROCESO QUE CONDUJO A LA CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA REGASIFICADORA EN PUNTA DE SAYAGO

(Sesión del día jueves 23 de marzo de 2017)

(Asisten integrantes del Directorio de la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas, UTE)

SEÑOR PRESIDENTE (Roberto Chiazzaro).- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 12 y 15)

——La Comisión Investigadora da la bienvenida a una delegación de la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas, UTE, integrada por su presidente, el doctor ingeniero Gonzalo Casaravilla; el vicepresidente, ingeniero César Briozzo; los vocales economista Cristina Arca, señor Walter Sosa y profesor José Amy Tejera; el secretario general, doctor Jorge Fachola; el gerente general, contador Carlos Pombo; el gerente de la Asesoría Técnico Jurídica, doctor José Alem; el gerente de Planificación, ingeniero José Cabrera, y el asesor del presidente, el señor Marcelo Barzelli.

Como es de estilo, algunos diputados han presentado cuestionarios por escrito. Ya fueron distribuidos a la delegación que nos visita, que los está leyendo ahora para interiorizarse, analizar si hay duplicación de preguntas y demás y ver la forma de responderlas. Por este motivo, les vamos a dar un plazo para que analicen dichos cuestionarios.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Me parece fundamental la aclaración que el presidente acaba de hacer. En función del sistema de trabajo que de hecho hemos asumido en las últimas reuniones, algunos legisladores presentan un cuestionario por escrito. En general, eso sirve de guía para que la visita al ir respondiendo, desarrolle los distintos temas. A su vez, eso determina que quienes no presentamos cuestionario por escrito, tengamos que interrumpir a la visita con relativa frecuencia a los efectos de aprovechar mejor el tiempo y antes de pasar a otro tema, preguntar sobre el punto al que se están refiriendo.

Aclaro cuál es la dinámica que nos hemos venido dando para no sorprender al ingeniero Casaravilla ni al resto de la delegación que lo acompaña, a quienes doy la bienvenida.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos).- Quiero dejar una constancia; no es mi interés debatir sobre este punto ahora porque está la visita presente, sino que la Comisión lo analice en otro momento.

Me parece que vamos a tener que revisar el procedimiento de dejar preguntas por escrito y no estar presentes. Explico por qué pienso esto. No lo digo porque no sea competente dejar las preguntas por escrito, sino porque la dinámica de una Comisión -cualquiera sea- determina que además de las preguntas puedan surgir otras consideraciones o se eliminen algunas interrogantes. Por tanto, me parece razonable que las personas que tengan que formular preguntas estén presentes en sala.

(Apoyados)

——Está claro que esto es algo que nos puede pasar a todos; no estoy hablando de ningún diputado ni de ninguna bancada en particular.

Insisto en que no planteo este tema para discutirlo ahora, sino para que la Comisión analice en una instancia posterior este procedimiento.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa piensa de manera similar.

En este caso, el diputado Verri aclaró que le era imposible venir, ya que estaba demorado en Paysandú.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos).- No estoy cuestionando eso.

SEÑOR PRESIDENTE.- Está claro que esa no es su intención. Aclaro el punto para que se entienda por qué adopté este criterio.

Por otra parte, me parece interesante que los integrantes de la Comisión estén al tanto de que concurrió una delegación al Ministerio de Relaciones Exteriores, tal como habíamos acordado aquí. En líneas generales, se hizo una solicitud de colaboración al canciller, a la cual accedió.

Por lo tanto, vamos a redactar una nota, que después les vamos a entregar a ustedes para que expresen su conformidad. Dicha nota va a ser presentada al presidente de la Cámara, quien será el encargado de hacer la solicitud al señor ministro. Todavía no tengo la nota, pero como el presidente no está presente, podemos decir que no hemos perdido tiempo, tal como le expliqué hoy al diputado Abdala. Sin falta, la semana que viene la nota -luego de que ustedes le den el visto bueno- va a estar en poder del presidente de la Cámara.

Estamos en tiempo de espera y cuando el presidente de UTE lo entienda pertinente, lo escucharemos.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Quiero hacer una referencia general que, de alguna manera, tiene que ver con todas las preguntas.

Agradecemos nuestra comparecencia aquí y teniendo en cuenta que se trata de un proyecto muy importante, un proyecto país asociado a la economía de gas natural, evidentemente, tener la oportunidad de dar formalmente nuestra opinión y aportar información, como UTE -así fuimos invitados-, es en este momento nuestra primera prioridad.

A efectos de mostrarles cómo estamos trabajando, quiero decirles que con el ingeniero Briozzo hace siete años que estamos en el directorio de UTE y se han ido sucediendo diferentes directores. En un momento inicial, nos acompañaba Gerardo Rey, José Garchitorena y Enrique Antía. Después se fueron Gerardo Rey y José Garchitorena y vino Juan Gómez. Posteriormente, se incorporó la economista Cristina Arca. Se fue Antía y vino José Eduardo Pereira; también Walter Sosa se integró al Directorio. Por lo tanto, en este período se han incorporado varios directores. A su vez, se incorporó José Amy.

Por lo tanto, tenemos cierta trayectoria y desde hace siete años, venimos trabajando en equipo; lo hemos hecho efectivamente, de muy buena forma. La tónica ha sido intercambiar toda la información disponible y tener la mejor información para que los directores tomemos las decisiones.

Además, quiero mencionar que estoy acompañado por parte importante del equipo técnico que, en definitiva, nos asesora: el gerente general, el

gerente de jurídica y el secretario general de la organización, que tiene una larga trayectoria en su cargo. Ellos son parte de ese engranaje que tiene que funcionar muy ajustadamente. En definitiva, el proceso natural de cualquier empresa de estas características es tener un directorio que tome resoluciones. De acuerdo con lo que dispone la ley, para tomar resoluciones, los directores tienen que tener el fundamento adecuado. A tales efectos, es indispensable contar con los informes técnicos y una vez que se obtiene la información y se hace la evaluación legal, la evaluación de oportunidad y conveniencia -muchas veces los informes técnicos tienen evaluaciones de riesgo; los directores incorporamos nuestra propia evaluación e riesgo-, con el fundamento debido, tomamos las resoluciones.

Creo que ustedes han recibido un compendio de resoluciones de UTE. Si han leído algunas de ellas, es probable que en algún momento se hayan preguntado por qué son tan largas. Cumplimos en forma casi enfermiza con dejar absolutamente documentados todos los resultandos, todos los considerandos y todos los elementos que, en definitiva, dan cuerpo y sustento a las resoluciones por las cuales los directores resolvemos la marcha de la organización.

Todo ese mecanismo funciona, justamente, porque hay confianza; de lo contrario, sería imposible pensar en una empresa como UTE, que tiene casi siete mil funcionarios. No exagero si digo que todos los días se toman miles de decisiones -y cuando digo "miles", son miles- porque cada puesto de trabajo tiene asociadas una responsabilidad, una toma de decisiones: hay todo un sistema de delegación de responsabilidades. Y finalmente sería imposible, todas las semanas -porque el Directorio se reúne todas las semanas y tratamos un orden de unos tres mil temas al cabo del año-, resolver el volumen de cosas que hay que resolver si no tuviéramos ese esquema de confianza, el cual es la clave de cómo hemos venido funcionando y de cómo ha venido funcionando desde hace muchísimo tiempo la UTE. Creo que los resultados están a la vista.

Viendo las preguntas que se nos hacen, quiero manifestar que la respuesta detallada de cada una va a llevar un tiempo -disponemos de él- y va a requerir la participación de los técnicos aquí presentes y de técnicos que habrán de venir. Además, las personas más idóneas para contestar muchas de las preguntas, pertenecen personal técnico que trabajaba o trabaja en Gas Sayago. Tengo entendido que la semana próxima va a comparecer Gas Sayago y, evidentemente, lo hará con el personal que pueda evacuar las preguntas. Por tanto, para organizarnos, si interpreto que hay algunas preguntas cuya respuesta debe ser dada por técnicos que hoy no están presentes -cuya concurrencia por supuesto ponemos a disposición- y si hay algunas para las que claramente los que tienen la mejor información para aportar son técnicos que están en Gas Sayago, lo voy a manifestar, simplemente, por una cuestión de economía de todos nosotros. Sin embargo, si insisten en que demos alguna información de acuerdo a lo que nosotros tenemos conocimiento, estamos a las órdenes.

Y otra cosa: dada la tónica de la invitación, que fue dirigida al Directorio, voy a intentar remitirme a las resoluciones que tomó el Directorio de UTE; obviamente, en el diálogo después puede surgir alguna cosa que no sea exactamente una resolución tomada, pero debo remitirme a esas resoluciones. Por lo tanto, voy a aportar información, y respecto a todo lo que sean preguntas

de opinión, si no tengo una resolución de UTE o alguna consideración o informe técnico al cual hacer referencia, voy a intentar no verter opiniones personales. Esto vale para todos los integrantes de la delegación. Por lo tanto, es una limitante, a no ser que, en algún momento, la Comisión decida invitar a algún integrante de los aquí presentes a título personal. De cualquier forma, como al final del día lo que importa es cuáles fueron las decisiones que se tomaron, cuáles fueron los fundamentos, ese es el marco conceptual por el cual nos movemos como directores y como técnicos que asesoran a los directores para que tomen decisiones.

Hay preguntas que no sé si corresponde contestar una por una porque algunas cosas son comunes y las podemos expresar de forma general. Sin embargo, hay una muy importante: el tema de la pertinencia, de la importancia de tener gas en el país.

Antes de pasarle la palabra al gerente general de UTE, el contador Carlos Pombo, quiero decir algo muy general: el tema de la disponibilidad de gas en Uruguay es parte de la estrategia energética del país y las resoluciones tomadas por UTE a lo largo de los años así lo atestiguan. Podría trazar una analogía con lo que fue la estrategia asumida hace casi cien años de tener las hidroeléctricas en el Uruguay. Evidentemente, fue un proceso que llevó mucho tiempo. En los primeros años ganó el carbón, pero al final se impuso la hidráulica porque definitivamente era una muy buena idea; y fue una de las mejores decisiones que tomaron nuestros antecesores.

El tema del gas yo lo describiría, teniendo en cuenta las resoluciones que se tomaron, como un objetivo nacional: le genera beneficios al país -en particular, al sector eléctrico- pero, evidentemente, hay que buscar las maneras adecuadas en los momentos adecuados.

A continuación, voy a ceder el uso de la palabra al gerente general, contador Carlos Pombo, para que hable desde el punto de vista técnico del sector eléctrico en particular, puesto que las otras sinergias o los otros beneficios que podría tener el gas -simplemente me remito a los informes técnicos que se hicieron en su momento- están considerados en la resolución de Directorio de cuando se adjudicó el proceso, que se tomó hasta la firma del contrato, momento en el cual se dirimen en definitiva todos los asuntos. Esto se divide entre el antes y el después de un contrato. Evidentemente, hasta llegar al contrato, hay que trabajar. Una de las tantas etapas es la adjudicación y, en ese momento, se tomó en cuenta una serie de sinergias que había a nivel nacional, lo cual está en la resolución que ustedes tienen, adoptada en el momento de la adjudicación, que habla también del beneficio para los actuales consumidores finales, residenciales o industriales, de gas natural, etcétera.

A continuación, voy a pedirle al gerente general que explique, desde el punto de vista del sector eléctrico, por qué este tema de la disponibilidad de gas natural estuvo siempre, está ahora y va a mantenerse en el tiempo. Ese es el mensaje que nos dan las disponibilidades energéticas y tecnológicas, por toda la información de que disponemos al día de hoy.

SEÑOR POMBO (Carlos).- Empiezo contestando al señor presidente.

Me puedo referir y apenas puedo *talentear* algo respecto a la necesidad de gas para el sector eléctrico. Simplemente, voy a dar tres o cuatro puntos

que tienen relación con las necesidades de UTE como empresa en cuanto a la necesidad de gas natural.

Lo primero es que hace ya más de veinte años que perseguimos que exista gas natural para la generación de energía eléctrica, y es por eso que se han hecho en Uruguay, básicamente desde el punto de vista eléctrico, dos gasoductos, a pesar de que tenemos tres. Ya desde hace muchos años UTE está persiguiendo, por las razones que ahora voy a comentar, la posibilidad de contar con el gas como combustible. Hay dos que siempre están arriba de la mesa. Una es que el gas, desde el punto de vista ambiental, es un combustible mucho más amigable que las otras alternativas que teníamos, como el gasoil. Este es un tema que está siempre arriba de la mesa y es así. Además, el otro tema que está siempre arriba de la mesa es que el gas, desde el punto de vista de la utilización en una central de generación, tiene una ventaja fenomenal: alarga mucho su vida útil. Cuando hablamos de centrales, siempre estamos hablando de inversiones centenarias en millones de dólares. Independientemente de esas dos consideraciones, que van a estar siempre porque existen *per se* -el tema medioambiental y el tema del alargamiento importante de la vida útil en cuanto a la utilización de este combustible con respecto a su alternativa, que es el gasoil-, había un tema clave para nosotros -creo que para todo el país desde hacía muchos años-, y era que el gas natural con respecto a la alternativa del gasoil era sustancialmente más económico.

El primer gasoducto importante que hace Uruguay es el que viene de Buenos Aires, que ha tenido muy poca utilización porque no se ha cumplido, básicamente para el sector eléctrico, el contrato que nosotros habíamos elaborado con proveedores de Argentina. Para que tengan un dato, cuando la paridad peso-dólar era uno a uno, comprábamos el gas ahí a $ 2 o US$2 el millón de BTU. Y eso no implica nada. Simplemente, debo decirles -para que esa cifra les quede como conocimiento- que en una central de ciclo combinado, con ese costo de gas natural, Uruguay podía generar a US$ 14 el megavatio hora. Si pudiéramos yuxtaponer las épocas, simplemente tomando como referencia lo que hoy es el costo de nuestros contratos eólicos, los contratos eólicos los estamos pagando a US$ 67 el megavatio, con una energía como la generada por un ciclo combinado, que es una energía que tiene un grado de firmeza enorme, con una máquina como la que estamos construyendo ahora en Uruguay de más de un noventa y pico por ciento. Estoy sacando los pocos inconvenientes que pueda tener en su funcionamiento o las paradas necesarias para su mantenimiento. Tenía unas ventajas enormes desde el punto de vista económico. Y acá el tema pasa por tratar de abaratar el costo de abastecimiento de la demanda y poder trasladarlo en algún momento a las tarifas.

Cuando se hace el estudio de la planta de regasificación, el objetivo no es para nosotros, como humildes técnicos, tener una planta regasificadora. Para nosotros, el objetivo es contar con un combustible que sea, independientemente de las otras dos condiciones -más amigable medioambientalmente y que nos permitiera mejorar mucho la vida útil de la central-, mucho más económico, porque de eso se trata. El tema para nosotros era tratar de hacer un contrato de gas -la regasificadora para eso es simplemente un medio y no un fin- que permitiera a UTE -y por lo tanto al país-

tener una planta de generación que pudiera abastecer la demanda con un costo muy inferior al que teníamos como alternativa, que era el gasoil.

Ya está entregada la primera unidad de la planta de ciclo combinado, y esperamos que para junio que esté la segunda unidad. Después, se va a hacer la combinación, o sea, la parte del ciclo a vapor. Esa planta Uruguay la tiene. Es una planta de 570 megavatios. Es una planta potentísima. Es una planta como nunca tuvo Uruguay. Es una planta que por sí sola podría abastecer, en media, la tercera parte del total de la demanda del sistema uruguayo, o más de la media del total del sistema uruguayo. Es una planta como jamás tuvimos. Esa planta sola tiene prácticamente toda la potencia instalada en el río Negro. Nosotros en el río Negro tenemos quinientos y algo de megavatios instalados; esta planta sola tiene cerca de seiscientos megavatios. O sea, estamos instalando una planta en Uruguay que nos va a permitir generar y tener potencia disponible como para no tener más los problemas que tuvimos con el abastecimiento de la demanda en cuanto a falta de energía.

En su momento, la parte técnica estudió las ventajas que podíamos tener si conseguíamos el gas con determinadas hipótesis y, obviamente, con determinadas flexibilidades. Para que ustedes tengan una idea, el precio del gasoil estaba en los US$ 184 -quiero dar dos o tres cifras más para no aburrir con esto- cuando el directorio estaba en este proceso de cálculos para la toma de decisiones. Obviamente, ya habíamos sondeado en el mercado a más de dieciséis empresas para saber a cuánto podíamos llegar a conseguir gas y habíamos hecho los supuestos de cuánto podía salir este proceso de la planta de regasificación y cuánto íbamos a tener que pagar por cada unidad de combustible almacenado y después regasificado ahí. Nosotros podíamos llegar a generar con esta central de ciclo combinado -que ya va a estar construida- a US$ 104 el megavatio hora. Obviamente, estoy hablando con las hipótesis del combustible a US$ 110 que era, para manejar cosas equivalentes, la hipótesis del combustible cuando se tomó la decisión de seguir adelante con la planta. O sea que la diferencia es de US$ 104 a US$ 184; la diferencia son US$ 80 por megavatio hora.

Entonces, los objetivos de contar con gas para el sector eléctrico son los dos que mencioné pero, básicamente, tratar de tener un combustible que a nosotros nos permitiera generar a un costo tal de modo de ir bajando sustancialmente el costo de abastecimiento de la demanda. Después estarán las decisiones políticas de si eso se traslada a las tarifas o a otros lados. El objetivo es tratar de hacer eficiente a la empresa en cuanto al costo de abastecimiento de la demanda para el sector eléctrico uruguayo.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- En este cálculo -para no perderme porque no soy técnico-, usted planteó que con el gas que importábamos desde Argentina por el gasoducto que está instalado, pero que después no se cumplió el contrato, el costo del megavatio hora era de US$ 14. ¿Es así?

SEÑOR POMBO (Carlos).- Era de US$ 14 en aquel momento; estoy hablando de veinte años atrás. Por eso se trató de hacer el primer gasoducto para tener gas natural en Uruguay. Es un proyecto de vieja data de UTE.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Si no entendí mal, con ese gas importado de Argentina al precio de aquel momento podíamos producir el megavatio hora a US$ 14.

SEÑOR POMBO (Carlos).- Así es, exactamente.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Ahora, usted nos informa que, en los cálculos que hacían con la regasificadora y a partir de las consultas que hicieron con distintas empresas proveedoras, pensaban generar el megavatio hora a un costo de US$ 104.

SEÑOR POMBO (Carlos).- Al valora que estaba el precio del petróleo.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Yo entendí que usando el gas natural que iría a proveer la regasificadora, de acuerdo a la información que se tenía en aquel momento, luego de consultar a varios proveedores, estaríamos produciendo el megavatio hora a US$ 104 contra US$ 184, que era el costo de generación del megavatio hora con gasoil. ¿Entendí bien?

SEÑOR POMBO (Carlos).- Así es.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- La pregunta es, entonces, si este valor de US$ 104 el megavatio hora usando el gas que provenía de la regasificadora se calculó con la regasificadora produciendo a *full* los 10.000.000 de metros cúbicos diarios y con la perspectiva de que fueran colocados en Aratirí, en Argentina, o sea el valor del gas con el presupuesto de que la regasificadora estaba funcionando y utilizando a plena su capacidad de regasificación. Pregunto esto porque en la sesión que estuvimos con el doctor Ramón Méndez quedó claro cuánto variaba el costo del metro cúbico -o de la unidad con la que se mide la producción del gas- si se regasificaba 1.000.000 de metros cúbicos o 10.000.000 de metros cúbicos. ¿US$ 104 sería a partir del uso a pleno de la regasificadora?

SEÑOR POMBO (Carlos).- El consumo a pleno de esta central está en el entorno de los 2.000.000 de metros cúbicos de gas/día. UTE tiene otras centrales que ya están preparadas para consumir gas. Tenemos otros 350 megavatios en el sistema uruguayo, que fueron puestos hace poco tiempo y que pueden consumir otro tanto, pero el consumo de UTE en esta central en particular nunca va a superar -aunque esté funcionando a pleno- los 2.000.000 o 2.100.000 metros cúbicos/día.

No sé si con eso le contesté la pregunta; de lo contrario, puedo ampliar algo más.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Me disculpo porque, repito, como no soy técnico quizás no puedo explicar bien lo que quiero preguntar.

En la sesión anterior me quedó claro que el costo del metro cúbico o de la unidad con la que se mida la producción de gas variaba si regasificaban 1.000.000 o si regasificaban 10.000.000, si regasificaban 5.000.000 o si regasificaban 10.000.000, porque hay un costo fijo en el costo del funcionamiento de la regasificadora que siempre cae sobre lo que se produzca, o sea, cuando más se produce, más barato sale el gas de la regasificadora. Por eso la pregunta es si el valor de US$ 104 el megavatio producido por gas natural que venga por la regasificadora es calculando el costo de lo que nos vende la regasificadora funcionando a pleno o se calculó otro costo de funcionar a la mitad o a la cuarta parte.

No sé si fui claro en la pregunta.

SEÑOR POMBO (Carlos).- Clarísimo.

Yo también voy a talentear, porque no soy experto en el tema de regasificadoras ni de gas natural; simplemente, he tenido la oportunidad de trabajar en alguna cosa de estas.

Básicamente, la regasificación es uno de los procesos de la regasificadora. Lo que implica la regasificación es llevar a su estado natural un gas que uno tiene almacenado a -160º. ¿Por qué el gas se almacena y se transporta a -160º? Porque se comprime su volumen seiscientas veces, lo que hace dos cosas: que el costo de transporte sea significativamente mucho menor y que, después, el costo de almacenaje sea mucho menor. Pero una cosa es el almacenamiento que uno tiene y, otra, lo que uno va regasificando para su utilización. Nosotros no estamos en el centro del transporte de barcos gasíferos. O sea que, necesariamente, cualquiera sea la solución que se adopte en Uruguay, lo que se va a tener que hacer es comprar un embarque que va a tener que venir expresamente. Entonces, necesariamente, lo que se hace es estudiar cuál es el tamaño del almacenamiento que se necesita para no quedarse sin ese elemento en el funcionamiento que se tiene que hacer de la central. Estoy hablando únicamente del sector eléctrico.

La parte de regasificación en sí de todo este proceso tendrá un valor de 10% del total de la inversión. Acá hay una inversión grande en obras de infraestructura y en obras de almacenamiento.

Reitero que esa central, consumiendo al máximo, va a utilizar un poco más de 2.000.000 de metros cúbicos de gas. Eso no quiere decir que para poder usarla en forma continua uno no deba tener un almacenamiento tal que pueda llevar a que uno la pueda utilizar, porque lo que tenemos que pensar es que el reaprovisionamiento no es instantáneo. Entonces, vamos a tener que contar con un almacenamiento que, con determinado uso, permita lograr que llegue un barco, después de contratado, para reaprovisionar. Entonces, más que la regasificación desde el punto de vista eléctrico, importa cuál es el almacenamiento que nos permite disponer de ese combustible en forma más o menos segura cuando tengamos que usar el equipamiento.

UTE, como empresa eléctrica, no necesita contar con un proceso de regasificación -así esté utilizando todo el parque térmico que hoy tenemos en Uruguay a los efectos de utilizar gas natural- y utilizar instantáneamente más de 4.000.000 de metros cúbicos de gas

Si me preguntan cuál es el almacenamiento necesario para la utilización razonable de eso, obviamente le vamos a hacer llegar todos los cálculos porque los tenemos hecho.

El tamaño de la regasificadora para el sector eléctrico -no para todas las necesidades de Uruguay, cosa que nosotros no sabemos y en la que no debemos meternos- fue estudiado y hecho en función de cuál era la utilización media que preveíamos de todas las centrales y de cuánto era el tiempo que básicamente demora desde que uno hace el pedido de un embarque hasta que ese embarque viene para descargarse en la planta de almacenamiento.

Más que la regasificación, desde el punto de vista eléctrico -porque no vamos a usar nunca más de 4.000.000 instantáneamente-, nos interesa la capacidad de almacenamiento. Si no tenemos una capacidad de

almacenamiento adecuada que nos permita obtener la reposición de ese combustible cuando se nos acabe, tampoco vamos a tener el gas como para usar en una forma sistemática en esta planta.

Son dos temas que no necesariamente van unidos. El costo mayor de esta planta está dado por el almacenamiento y por las obras civiles, no por el proceso de regasificación. Lo que implica el proceso de regasificación es llevar ese combustible que está almacenado a -160º a su estado natural, y he visto hacer ese proceso de distintas maneras. Pero es un proceso sencillo; no es el quid del tema en cuanto a la inversión.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- No quedé satisfecho. Se ve que no me sé explicar, así que prefiero no continuar.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Reitero la bienvenida al Directorio de UTE y a los funcionarios que lo acompañan.

Por supuesto que estamos muy interesados, de acuerdo con el objeto de la investigación, en preguntar sobre aspectos relacionados con los hechos, con el proceso que se siguió adelante para la adjudicación de esta obra en su debido momento y con relación al tema del contrato y los demás aspectos que todos conocemos. Pero, ya que estamos en esta parte que tiene que ver con algunas resoluciones de UTE que nos han llegado, queremos preguntar el fundamento de las mismas a los jerarcas que hoy nos acompañan.

Pero ya que estamos en este tema de la demanda y de la justificación de la inversión desde el punto de vista de UTE en particular, queremos hacer alguna solicitud y también algunas preguntas, pero sobre todo una solicitud, que es la de los informes técnicos que al respecto se hayan producido. En la resolución de adjudicación del 16 de mayo -tal como dijo el presidente del organismo- se hizo referencia al informe gerencial de UTE con relación a la adjudicación de esta obra, y sería muy importante conocerlo.

Tenemos pendiente que UTE -entre otros organismos-, en su condición de accionista mayoritario de Gas Sayago, nos pueda remitir información y documentación complementaria o adicional a la que ya nos envió, que tiene que ver estrictamente con las resoluciones que se adoptaron. Sería muy importante poder tener este informe para poder profundizar en él.

Aprovecho para despejar otro aspecto. Gas Sayago, entre otras cosas -con relación a documentación declarada como confidencial en el curso de este proceso, el informe Foster Wheeler, el acuerdo de rescisión, el acuerdo con MOL, etcétera- nos solicitó -por escrito- que trasladáramos esa inquietud a los accionistas, en este caso a UTE y Ancap. Creo que es bueno que aprovechemos esta instancia para trasladar este pedido de información y de documentación al Directorio de UTE, ya que lo tenemos aquí en pleno, porque sería muy relevante -diría que indispensable- poder acceder a toda la documentación, no solo a una parte.

Pero, concretamente, sobre este aspecto que la Comisión está analizando ahora, me interesa saber -tiene que ver con lo que preguntaba el diputado Rubio, y tal vez eso surja del informe gerencial- cuál fue el temperamento, cuál fue la visión de UTE en el mismo momento en que todo esto se resolvió y al momento en que esta obra se adjudicó. Esto tiene que ver con lo que decía el señor Pombo en cuanto a que una cosa es el objetivo de

incorporar gas natural a la matriz energética, y otra cosa es el instrumento. Lo digo porque en la resolución de la adjudicación, del 16 de mayo, en el Considerando Nº 16 hay una consideración muy sugestiva. Allí se establece que las estimaciones de los beneficios de UTE, según el informe de la Dirección de Energía, oscilaban entre los US$ 976.000.000 y los US$ 1.020.000.000 en el plazo de la concesión. Esto no incluía la alternativa de exportar los excedentes a Argentina. En esa misma estimación, el costo para UTE se establecía, para el mismo período, en US$ 1.012.000.000.

La propia resolución establece que se está frente a números muy ajustados. Lo dice a texto expreso UTE en el mismo momento de adjudicar, y esto me parece muy sintomático. Hay que detenerse en ese análisis, porque esto es muy importante. Dice que se está ante números muy ajustados, sobre todo -agrego yo-, si no se toma en cuenta la venta de capacidad de regasificación a Argentina. Es decir que UTE estaba dando su consentimiento para que se adjudicara una obra de esta magnitud, sujetando su viabilidad a una condición eventual posterior que en los hechos no se dio. La obra está parada y se sabe que no hemos tenido posibilidad de concretar un acuerdo comercial con Argentina. El doctor Ramón Méndez dijo la semana pasada que cambiaron los supuestos. Inclusive, cambiaron los supuestos anteriores a la exportación a Argentina. Lo dijo en un reportaje en enero del año pasado el ingeniero Casaravilla muy elocuentemente. Allí expresó que la regasificadora, con un barril de petróleo a US$ 120, era una cosa, y con un barril a US$ 30, a US$ 40 o a US$ 50, era otra. Dijo también que no era algo grave que la regasificadora se retrasara, pero que de aquí a quince o veinte años había que tener un poquito más de precaución en la toma las decisiones.

Entonces, más que las consideraciones técnicas, que son esenciales y necesarias para interpretar los hechos, nos interesa saber cuál fue la tesitura de UTE a lo largo de todo este proceso, más allá de las decisiones formales. Nos interesa conocer la motivación del organismo a la hora de tomar estas resoluciones. Por eso solicito formalmente que nos hagan llegar esos informes para poder analizarlos con quienes nos puedan asesorar técnicamente y sepan bastante más que nosotros con relación a esto.

Dejo esta constancia y esta solicitud, que aprovecho a extender a toda la información, inclusive a la confidencial, que fue declarada oportunamente en el ámbito de Gas Sayago, y que es imprescindible para el trabajo de esta Comisión. Gas Sayago nos indicó que la solicitáramos a UTE.

Como decía el señor presidente de UTE, es muy bienvenida la presencia de los señores gerentes de Planificación y de la Asesoría Legal. Como él insinuó, será muy importante en alguna instancia futura convocarlos individualmente, para profundizar en otros aspectos; inclusive, podríamos citar a otros funcionarios técnicos, que no son los actuales gerentes de esas Divisiones, para esclarecer determinados hechos.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- Me interesa ir a la génesis del proyecto. Hay una resolución de UTE, del año 2010, de acuerdo con un informe de la Gerencia de Planificación y Secretaría Técnica, en la que se compara el carbón y el gas natural como fuentes renovables. A texto expreso dice que a priori no surge que una sea más conveniente que la otra. Sin embargo, se optó, como todos sabemos, por el GNL. La pregunta es si toda esta proyección con respecto al

gas natural se hizo también respecto al carbón. ¿Qué hubiera implicado en un proceso a largo plazo, desde el punto de vista económico y del desarrollo, optar por esta fuente de energía?

Nos llama la atención que se haya optado por el gas natural, con los inconvenientes que después se vieron, y sin tener asegurado un mercado, como no estaba asegurado el de Argentina, por más que haya diferentes visiones sobre si era o no fundamental. Quiero saber si se analizó el carbón en la misma medida, con el mismo trabajo y con las mismas proyecciones, que al gas natural.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Reitero que tenemos total disposición a contestar las preguntas que se nos formulen. Esta es una buena instancia para construir y hacer disponible toda la información.

No veníamos preparados para hablar del carbón. Estaba tratando de juntar las respuestas que tienen que ver con cuál es la estrategia país o cuál es el cambio de matriz de abastecimiento eléctrico o energético del país, pero hay una reflexión general previa. En el tema energético uno debe tener en cuenta que hay procesos que pueden llegar a ser más cortos o más largos en función de las condiciones del momento, pero que generan puntos de bifurcación. Entonces, hay que optar y tomar grandes decisiones.

La decisión que se tomó hace cien años, acerca de si íbamos por el carbón o por la hidráulica, llevó treinta años. Finalmente, tomamos el camino adecuado. En 2010 se dieron las últimas discusiones en UTE respecto al tema del carbón. Aquí hay personas que pueden atestiguar que en determinado momento, por los años sesenta o setenta, UTE llegó a comprar un predio en Montevideo para hacer una planta de carbón. Con la crisis del petróleo, etcétera, son consideraciones que se deben hacer para garantizar el abastecimiento, que es una responsabilidad muy grande que tienen los países. En particular, sobre UTE cae una parte importante de esa responsabilidad.

Los procesos de planificación y de toma de decisiones requieren esos análisis, que son los mejores análisis con las mejores hipótesis disponibles.

Ahora, a la distancia, creo que podríamos hablar horas sobre la decisión de descartar el carbón frente al gas natural. Está la información disponible, inclusive los informes técnicos a los que hacía referencia el señor diputado Pablo Abdala. Vamos a remitir absolutamente todos los informes, aunque algunos de ellos sean reservados por el carácter estratégico de la decisión. Por supuesto que los vamos a remitir, porque tienen aspectos comerciales; en particular en el tema energético, en el que hay libre competencia, hay que manejarlos en forma reservada.

En 2010, fruto de esos informes a los que se hace referencia, se analizó el carbón enfrentado a la posibilidad de tener gas. En ese momento ganó el camino del gas, que ya se estaba inscribiendo en intentos históricos que venía haciendo el país. Entre tener gas o carbón, ganó el gas desde el punto de vista ambiental y logístico. Fíjense que tener carbón no era simplemente tomar la decisión; había que hacer un puerto de aguas profundas que implicaba una serie de inversiones por las que la escala de la inversión era, incluso, bastante mayor que lo que podía llegar a implicar una planta de ciclo combinado o una regasificadora. Por tanto, evidentemente, eso da para mucho.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- No quiero hacer una pregunta, sino simplemente hacer un aporte acerca del tema carbón y gas. Durante la discusión del proyecto de minería de gran porte, se trató el tema colateralmente, por supuesto y se habló especialmente de los yacimientos que están próximos a la frontera con Uruguay, que son los de Candiota en Brasil, y eso se descartó ampliamente, porque el tipo de carbón que se produce genera lluvia ácida; son carbones de mala calidad. Brasil tenía la intención de revertir el uso del carbón, como está sucediendo en todo el mundo, porque desde el punto de vista ambiental, es muy problemático.

Sin duda, frente al gas natural, los compromisos internacionales que el país debe asumir respecto a la contaminación hacen que incluso en este momento, China, que construyó su expansión industrial en base al carbón, esté reconsiderando fuertemente el no uso del carbón para la producción de energía.

SEÑOR PRESIDENTE.- Usted se está refiriendo al Protocolo de Kioto, ¿verdad?

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Si, por supuesto.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Tratando de organizar las respuestas más asociadas al tema de la planificación energética, observo que aquí hay algunas preguntas que voy a intentar contestar muy rápidamente. Respecto a si cuando asumimos en UTE, hace siete años, había un consenso respecto a la introducción de gas natural, etcétera, quiero recordar que eso constaba explícitamente en el acuerdo multipartidario, que expresaba disponer gas natural; era bien explícito. Por supuesto, que la regasificadora es una de las tantas formas de tener gas natural y fue la que en determinado momento inclusive todavía exploramos ante la imposibilidad de tener a corto plazo gas en la región. A futuro, evidentemente, Argentina va a tener que desarrollar ese gran potencial que posee, pero faltan algo así como diez o quince años hasta que pueda ser explotado. Y quizás si uno hiciera mucha futurología en esa cantidad de años que estaba previsto que eventualmente pudiera durar una regasificadora, efectivamente, ese gasoducto, que fue construido en su momento para traer gas de Argentina, finalmente, cumpliera su destino

Pero eso es a lo que hacía referencia hace un rato: las decisiones energéticas, como las de infraestructura, requieren mucho tiempo, y después, hay todo un tiempo de maduración, un tiempo de explotación y un tiempo en el que, constantemente, uno va reconsiderando opciones y haciendo ajustes, porque la constante de tiempo y las variables cambian tan rápidamente y en forma tan importante que uno en todo momento debe tratar de tomar las mejores decisiones

Por tanto, el gas estaba en el acuerdo multipartidario y el carbón no lo estaba. De cualquier forma, hubo una evaluación; veníamos trabajando, en ese momento, teníamos una plata para hacer una consultoría que, si mal no recuerdo, era una plata a fondos perdidos, e hicimos el ejercicio y el resultado de ese ejercicio académico fue un informe que puede ser al que hace referencia, que vamos a rescatar de algún archivo que tengamos guardado para hacérselo llegar.

Respecto a una pregunta que no termino de entender pero que tiene que ver con el tema de si el ciclo combinado estaba o no en el 2010, entiendo que parece ser una pregunta personal en el sentido de si estaba en mi consideración. Yo la junto con la pregunta que sigue en cuanto a si el ciclo combinado con Argentina o sin Argentina, es decir, si sin la central de ciclo combinado y sin Argentina había espacio para la regasificadora, y la uno con las reflexiones del diputado Abdala respecto a cuáles fueron los fundamentos que tuvo UTE para adoptar la resolución que tomó.

En cuanto a la respuesta acerca de si con Argentina o sin Argentina o con el ciclo combinado, fíjense que, con respecto al tema de Argentina, desde el punto de vista país, esas cuentas fueron hechas por otros, es decir, por el Ministerio, y mostraban claramente que para el país, había un beneficio obvio.

(Ocupa la presidencia el señor representante Mario García)

——Ahora bien: cuando llegó el momento de que UTE hiciera su evaluación, tomó algunos elementos de las hipótesis del Poder Ejecutivo, así como sus propias hipótesis en función de los informes técnicos que recibió, y efectivamente, llegó a la resolución Nº 666 del año 2013 que se mencionó , en la cual, efectivamente, los números empataban, haciendo un análisis de riesgo, de oportunidad y conveniencia y tomando determinado volumen en forma conservadora en ese momento por parte de Argentina. Y en ese contexto está en el fundamento de la resolución de UTE , donde había un beneficio país y una sinergia con otros actores en el territorio, considerando todos esos elementos, el directorio de UTE, finalmente, toma la resolución.

Yo no los voy a aburrir, aunque me siento tentado a referirme a este tema, no por aburrirlos, sino porque me hago responsable de la resolución que tomamos en el año 2013, es decir, la decisión de ir por ese camino, con esa oferta, lo que voy a juntar con otras preguntas que se nos hacen más adelante acerca del proceso de decisión. Básicamente, se nos pregunta respecto a la velocidad con que se dio el proceso, cómo se dio y cómo es que intervinimos las partes. Es obvio creo que ya lo hemos manifestado que la forma de operar, básicamente, consiste en que uno recibe informes técnicos y en función de ellos toma resoluciones en forma fundada, etcétera. Esa fue nuestra participación en todos estos temas.

Respecto al tema de los fundamentos, quisiera que hiciera uso de la palabra el gerente de planificación para que de alguna forma nos ilustre en cuanto a que no está contrapuesto en absoluto para nada el tema de la regasificadora con el ciclo combinado; son temas independientes. Un tema es qué necesitamos para garantizar el abastecimiento y para eso se necesita respaldo técnico junto con las otras cosas. Ahora: si eso lo hacemos con combustible gas o líquido, es un tema independiente. Simplemente, los números después son diferentes y pueden justificar o no una inversión, pero pido al ingeniero Cabrera que abunde sobre lo que acabo de decir.

SEÑOR CABRERA (José).- Buenas tardes.

Complementando lo informado por el ingeniero Casaravilla, puedo decir que Uruguay se vio enfrentado a una situación compleja cuando se produjo el quiebre de Argentina y el mercado de gas argentino dejó de suministrar y cortó contratos. En ese entonces, debió definirse hacia dónde ir. Cada país tomó

distintas opciones: Chile fue a plantas de regasificación, Brasil volvió a las hidráulicas y Uruguay, que estaba comprando energía en Argentina, debió definir cuál era el camino a seguir. Allí tuvieron lugar aquellos estudios que se mencionaron recién, donde lo que nos pasaba era que no teníamos energía firme y de algún modo debíamos identificar el camino, por lo que el gas natural era el que venía como opción desde los años 2000. ¿Por qué? Porque había mucho gas en Argentina y todos los países estábamos cerca de ese lugar, por lo que se hicieron los gasoductos que mencionó el contador Pombo. Pero luego, Argentina se queda sin gas, tenemos que definir hacia dónde va Uruguay y el país toma varias acciones a través de la política energética que se establece, por la que se apunta a tratar de disminuir la dependencia del petróleo y, de esa manera, bajar esa aleatoriedad que teníamos. Para eso, se busca el camino de la energía renovable, y en paralelo, cómo afirmar la energía; y de las dos opciones, carbón y gas natural, surgió el gas natural, como lo mencionaba el señor presidente.

Nosotros teníamos, por un lado, el desarrollo de las energías renovables, que en aquel momento, lo pensábamos de 300 mega, porque era lo que estaba en la multipartidaria; teníamos grandes incertidumbres de qué era lo que se podía lograr con la eólica y con la solar fotovoltaica. Y en paralelo con eso, teníamos que afirmar una demanda que había quedado desestabilizada al perderse un suministro que estaba, de alguna manera, volcado hacia esa energía de gas que sobraba en Argentina.

El camino fue en paralelo. La decisión, por un lado, fue ir por el gas natural y planta de regasificación, siguiendo un camino muy parecido al de Chile y, por el otro lado, el descubrimiento de que las energías renovables tenían una capacidad enorme de crecer porque los previos fueron muy competitivos.

Entonces, por un lado, hubo una decisión de afirmar esta demanda, ir por energía firme, gas natural, planta de regasificación -algo muy similar a lo que Chile hizo por su lado y Brasil también-, y por otro lado, el descubrimiento de la energía eólica que, de algún modo, junto con la solar, complementó y se acopló muy bien a la cantidad de reservas hidráulicas que teníamos.

Entonces, en paralelo, Uruguay fue desarrollando el ciclo combinado con objetivo de dos combustibles: gas natural y gasoil, por si la planta regasificadora no estaba. El ciclo combinado era una decisión tomada para afirmar la demanda. Por otro lado, complementar con la eólica y la solar, de algún modo, llevó a bajar una dependencia de la hidráulica. Eso generó, entonces, esta política energética, y UTE acompañó al Ministerio en su desarrollo. Esto dio lugar a este cambio de matriz energética, tan bien mirado por los países vecinos en cuanto a que nos ha modificado desde una situación de problemas, de dependencia de la hidraulicidad, de angustia frente a problemas de sequía, a una situación de excedentes, de oportunidades futuras. Esta es la nueva situación en la que hoy está Uruguay.

Este es un poco el esquema en el que estamos.

(Ocupa la Presidencia el señor representante Roberto Chiazzaro)

SEÑOR POMBO (Carlos).- Simplemente, quiero hacer mención a lo que dijo el señor diputado Pablo Abdala hace un rato.

Cuando ahí está que se empatan los costos, hay un dato que me parece muy importante, y es si UTE se hace cargo del 90% del costo de la regasificadora. Esto tiene que ver con algo que se preguntó hace un rato.

Si nosotros nos hacemos cargo del 90%, empataban los costos. Otra cosa es si nosotros nos tenemos que hacer cargo del 90% o no, desde el punto de vista de lo que uno puede visualizar.

Me voy a referir al otro tema del que estábamos hablando acá. Cuando yo hablaba de los US$ 2 el millón de UV, para que tengan una idea, generábamos a US$ 14. El ingeniero Gonzalo Casaravilla en ese momento estaba del otro lado, en la Facultad de Ingeniería instalando los primeros aerogeneradores eólicos en Uruguay. Para que ustedes tengan una idea -el presidente me podrá corregir-, el valor de la energía eólica era US$ 14, contra US$ 160 el megavatio. La decisión que tomó Uruguay en aquel momento era ir a la energía natural. ¿Qué ocurrió después? Baja el costo de la tecnología, de tal manera que hace, conjuntamente con los demás temas, que la energía eólica tuviera un valor más que competitivo; pero eso ocurrió después, no ocurrió antes.

Con respecto a cómo nosotros calificamos cuál es la potencia de reserva que tiene que tener Uruguay, que es la pregunta concreta del ciclo combinado, rn Uruguay, tenemos 107 crónicas históricas, que nos marcan básicamente la hidraulicidad, que es una variable clave para abastecer la demanda. Uno puede trabajar de muchas maneras con 107 crónicas; uno puede trabajar con la media de esas 107 crónicas; uno puede ponerse a decir, si es más conservador, que el año que viene se van a repetir, por ejemplo, las que están en el entorno de las 30 peores crónicas. Uno podría decir qué pasa el año que viene si para abastecer la demanda del sistema uruguayo, resulta que se me dan las cinco peores crónicas que tengo registradas. Hay 107 crónicas registradas; yo podría hacer una crónica peor que esa. Por ejemplo, tomo el peor mes de los ciento siete años; me construyo una crónica artificial, conformada por un año que esté compuesto por los doce peores meses de ciento siete años; podría seguir así hasta el infinito; lo podría hacer por semana o por día. No vamos a ese tema a pesar de que lo tenemos calculado. Si nos ponemos, por ejemplo, en el 10%, 15% de las crónicas menos importantes en cuanto a afluentes de hidraulicidad, es clarísimo que si Uruguay no tiene potencia térmica, no podemos dar la demanda. Claro que es un tema de riesgo; es un tema de quién está tomando la decisión acerca de que en qué banda de riesgo estamos. Cuando venga un año poco hidráulico y estemos en las cinco o diez peores crónicas, y nosotros no tenemos en el sistema una parte térmica muy importante, Uruguay no puede dar la demanda.

Entonces, esta decisión que se toma de hacer el ciclo combinado tiene que ver, entre otras cosas, con la potencia que se necesita en el sistema para abastecer la demanda si no estamos en un año hidráulico medio; si no estamos en un año hidráulico donde las crónicas son peores que la media. Uno puede ubicarse ahí, en las cinco, diez o quince peores. Esa es una decisión que tiene que tomar necesariamente la autoridad energética del Uruguay. Uno no se puede poner en la peor de todas las crónicas porque, si no, la inversión innecesaria para tener potencia térmica en el sistema sería horrible. Eso tiene que ver con los costos, necesariamente. Pero, la potencia disponible en el

sistema tiene que ver con la seguridad en el abastecimiento ante crónicas hidrológicas que estén por debajo de la media.

Quiero agregar otra cosa. Quiero comentarles que la Central Batlle, que estuvo muchos años al servicio de abastecer la demanda, a partir del año pasado, no está cumpliendo esa función, porque fue cerrada. Nosotros -entre comillas- "perdimos", pero en realidad, no perdimos la potencia, porque no la teníamos. Por una determinada seguridad, sacaron del sistema uruguayo algo así como 300 megavatios. Con un crecimiento de la demanda como el que estamos teniendo, con un aporte de eólica y estudiando las crónicas hidráulicas, ahí tenemos cuál es la potencia, que ubicándose en determinada banda de riesgo, que se necesita para poder abastecer la demanda ante épocas como las que hemos tenido últimamente, que han sido de una abundancia hidráulica muy buena.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- El tema del respaldo térmico, tener máquina que uno puede utilizar a voluntad, en función de las necesidades de la aplicación del sistema, es absolutamente necesario en nuestro sistema. Y ya sea con gas o con combustible líquido o dentro de cincuenta años sea con biomasa, será necesario para el sistema para las tecnologías que conocemos hoy y para el parque disponible. Esto tiene que quedar meridianamente claro. Quiero que quede en la versión taquigráfica que el equipo técnico coincide respecto de esa afirmación, que es determinante para despejar todo tipo de dudas. Después, se puede analizar con qué combustible usamos el ciclo combinado o las máquinas de Punta del Tigre, si hay una suboptimización o cuál puede ser la alternativa. Como bien se ha dicho, sería muy interesante usarla con gas natural por todo lo que tiene que ver con el costo, el medio ambiente, el mantenimiento y el desgaste de las máquinas, la logística asociada, etcétera.

Retomo todo lo relativo a los procesos. Como hay varias preguntas relativas al proceso de licitación -la 4, la 7 y la 8-, voy a tratar de contestarlas todas juntas.

Se pregunta cuáles fueron las etapas. En grandes términos, las etapas que tuvimos en el proceso hacia la firma del contrato son las usuales. Por supuesto, hay una instancia previa que es la planificación, la determinación de qué es lo que queremos hacer. En este caso, se hizo un proceso de precalificación. Después, hubo un tiempo en el cual se puso a disposición un pliego con un contrato tipo y demás. Hubo una presentación de ofertas. Durante la presentación de ofertas, siempre hay consultas y en función de ellas, dinámicamente, va evolucionando el pliego; así es como funciona cualquier proceso. Luego, hay un análisis técnico de las ofertas. Ahí es donde uno procede a hacer la selección de con quién quiere sentarse a trabajar; eso es la adjudicación. Finalmente, se llega al punto determinante de cualquier circunstancia comercial en el mundo: el contrato. A partir de ese momento empiezan las responsabilidades contractuales. Algunas responsabilidades terminan con una obra terminada, otras, con una rescisión y el cobro de la garantía y, otras, con una rescisión, y es imposible cobrar la garantía; es decir que hay diferentes alternativas contractuales.

Asociado con estas preguntas y respecto al énfasis que debemos poner en los diferentes momentos de la decisión que se tomó, voy a pedir al

secretario general, el doctor Fachola, que abunde sobre este punto, algunas diferencias y similitudes que puede haber en este caso particular entre el proceso que lleva adelante una empresa pública y el que sigue una empresa privada y cuál es el hito determinante, es decir, en qué momento se juega el partido.

SEÑOR FACHOLA (Jorge).- La diferencia fundamental es que Gas Sayago es una sociedad anónima y UTE una empresa pública. Ambas tienen, por ejemplo, en la resolución 13666, la mención a la adjudicación. Si bien el nombre es igual, es semejante, pero no es lo mismo.

En el caso de UTE, la adjudicación es un proceso que prácticamente finaliza y la selección da lugar a una relación cuasi contractual. En general, las adjudicaciones de UTE están sometidas a la opinión del Tribunal de Cuentas y, eventualmente, la resolución queda firme luego de los recursos, si los hubiera.

En el caso de Gas Sayago, operó distinto. Aparentemente, el pliego mismo fue menos rígido que el de UTE como empresa pública; digamos que el pliego pudo ser conversado. Eso dio lugar a que después de la adjudicación se siguiera discutiendo el contrato. Hubo una etapa de discusión que culminó en el contrato. Es en ese momento -a diferencia de lo que sucede en UTE- cuando empiezan las obligaciones. En el caso de UTE, a partir de la adjudicación empiezan las obligaciones, y ya no hay margen de negociación alguno. En el caso de Gas Sayago sí lo hay, por ser una empresa privada.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Lo dicho reafirma el punto al que hacía referencia.

En el documento también se nos pregunta si compartimos el proceso de evaluación y adjudicación. Creo que eso queda respondido con las resoluciones que tomó el directorio de UTE

El proceso de selección -lo que llamamos la adjudicación, es decir, la resolución 13666- fue transparente; es más: hubo informes externos sobre esa transparencia. Tuvimos a nuestra vista varios informes técnicos. Debo destacar que el informe técnico que recibimos de un grupo multidisciplinario -que tenía algo así como veinte firmas; hasta en el canto de las hojas había firmas-, como directores, nos dio un respaldo muy fuerte. Allí, en forma unánime nos decían que de los cuatro oferentes, tres quedaban por el camino y, uno, seguía en carrera. A su vez, nos recomendaban sentarnos a analizar todos los *warning,* todos los avisos que nos habían dado los informes técnicos para ver si éramos capaces de llegar a un contrato. Eso es lo que la resolución 13666 habilitó.

En ese momento, se empezó a trabajar muy fuerte, hasta llegar a un contrato. Ese contrato también tuvo un riguroso análisis por parte de evaluación externa -hubo un estudio jurídico que nos dio su opinión- y de los servicios técnicos de las diferentes empresas madre. En el caso de UTE -que es el que me compete-, tuvimos un informe jurídico del gerente de área quien, a su vez, fue asesorado por diferentes abogados. Cabe aclarar que ellos participaron en el proceso de negociación desde la UTE. Estuvieron en el frente de batalla, en reuniones que duraban muchas horas y en las cuales había muchísimas personas involucradas. Se trató, en definitiva, de algo que es usual en la vida del mundo privado, donde hay que trabajar y trabajar hasta llegar a un contrato,

porque el día que se firma, se constituyen garantías y empieza una relación que, en Uruguay, es sagrada ante la ley.

En ese sentido, podemos identificar que efectivamente se tomó una resolución, que tuvo el más alto consenso. Además, tuvo el reconocimiento por parte de los que tomaron la decisión, es decir, del directorio, de que se había trabajado bien y de que ese contrato era el que nos iba a dar la solución que estábamos buscando para tener gas natural en Uruguay, en función de las definiciones que, inclusive, el propio acuerdo multipartidario había establecido.

Tengo que recordar que, si bien en el mundo privado las cosas no tienen que ser hechas de acuerdo al Tocaf, en Gas Sayago, hicimos todo casi como establece el Tocaf. Inclusive, tuvimos una evaluación muy importante por parte del Estudio Posada, Posada y Vecino. Le habíamos pedido que acompañara todo el proceso y certificara cómo anduvimos respecto a la transparencia, igualdad de oportunidades, trato equitativo, etcétera. Todo eso fue verificado, y como director, recibí un informe que me dejó muy satisfecho. En consecuencia, tomamos la decisión.

Quiero mencionar, además -ya lo dijo el doctor Fachola-, que en el proceso de compra hasta llegar la firma de un contrato las empresas públicas dan un montón de garantías a los oferentes. Por ejemplo, pueden presentar recursos, y en función del pronunciamiento del Tribunal de Cuentas, se puede llegar a la instancia de que después de una adjudicación, el directorio la deje sin efecto. Es decir que hay muchas garantías. En este caso particular, no hubo ni un solo reclamo de ninguno de los otros oferentes a partir de la decisión basada en el informe técnico que decía que había tres que quedaban por el camino y uno que continuaba en carrera. Eso es muy importante porque, en definitiva, nos daba pistas de que veníamos con un proceso limpio, competitivo y justo y que ninguna de las partes involucradas tenía reclamos que realizar en ese sentido.

(Diálogos).

——En cuanto a la garantía soberana, quiero decir lo siguiente. Desde el momento en que se asumía responsabilidad por parte de UTE, esta tiene la garantía soberana, pero además nadie iba a hacer una inversión en el Uruguay -eso fue parte del proceso de definición de las reglas de juego hasta que se llega al contrato-, sin tener una garantía porque, en definitiva, hacían una inversión muy grande en el Uruguay y recién al día siguiente a empezar a prestar el servicio, empezaban a ver un peso en función del canon comprometido en el contrato.

De cualquier manera, si se insiste en ese tema de la garantía soberana, tendría que ceder la palabra a alguno de los integrantes del equipo técnico, en particular al gerente general, quien podría explicar cómo funcionan los contratos en general y en particular un contrato BUT, teniendo en cuenta que era alguien que hacía la inversión, hacía la operación, era el dueño y recién al terminar el contrato hacía la transferencia de los activos. Por lo tanto, imagino que no hubiese pasado nada si eso no hubiera estado en juego y arriba de la mesa. Evidentemente, ese es un análisis de riesgo que se debe hacer y podemos ver que, lamentablemente, para los intereses del proyecto, finalmente el contrato abortó porque GNLS no dio con un subcontratista adecuado y, en definitiva, tuvimos este desenlace por todos conocidos.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Estos temas son medulares; me parece que nos vamos acercando a aspectos neurálgicos del objeto de la investigación, que tiene que ver con los procedimientos que se llevaron a cabo, con el proceso que se cumplió en términos generales y alguna cosa más en la que el presidente ya avanzó, como la negociación previa a la firma de contrato y su suscripción. Me parece que todo eso forma parte de un mismo conjunto de asuntos.

Sobre eso quiero hacer preguntas concretas porque, repito, estamos en una comisión investigadora que tiene por cometido investigar hechos; las valoraciones vendrán después, en función de la información que recabemos.

Entiendo que la explicación del doctor Fachola es absolutamente convincente en cuanto a la distinción entre derecho privado y derecho público. Aquí se actúa en derecho privado y, por lo tanto, todo lo que se hizo , seguramente, esté arreglado a derecho -como la gerencia de UTE concluyó- en función de que el derecho privado ofrece la flexibilidad y las posibilidades que no concede el derecho público, que implica, obviamente, una intervención preventiva del Tribunal de Cuentas, los requisitos de la licitación.

No creo, como afirmaba el presidente -es una apreciación-, que si esto mismo se hubiera cumplido de esta misma forma en el ámbito de una licitación pública hubiera superado el control de legalidad del Tribunal de lo Contencioso Administrativo y del Tribunal de Cuentas; entiendo que no, pero eso forma parte de las valoraciones que, repito, creo mejor dejar para después.

Las preguntas concretas tienen que ver con lo siguiente. En la discusión de todo esto hay un eje fundamental, que es la brevedad con la cual -por lo menos para algunos de nosotros- se cumplió con la adjudicación, con posterioridad a la apertura de las ofertas de la segunda etapa, es decir, la etapa posterior a la precalificación. El 18 de abril de 2013 se conocieron las ofertas de los cuatro oferentes que fueron precalificados y el 17 de mayo -16 de mayo para el caso de UTE; menos de treinta días después- se adjudicó la licitación o el proceso competitivo.

Llama poderosamente la atención que todo esto se haya cumplido. No hago ningún tipo de inferencia, pero es llamativo que en treinta días se tome una decisión de esta magnitud.

Nosotros estuvimos hablando largamente de esto con el doctor Méndez, exdirector de Energía, en las dos últimas sesiones de la Comisión y, entre otras cosas, él nos decía que lo que la Administración advirtió -ya lo había dicho en la interpelación que se hizo al exministro Kreimerman en el Senado- es que había una ventana de oportunidad y que se debía seguir un proceso ágil y rápido, entre otras cosas, a efectos de que el posible o potencial ganador del llamado no advirtiera que estaba en esa condición, para negociar con él en una posición de más fuerza y obtener mejores resultados y una mejor oferta económica como, efectivamente, según el doctor Méndez, se obtuvo.

Yo no sé si la UTE comparte ese criterio, porque no deja de ser una apreciación muy subjetiva, que puede ser muy válida y sincera. En todo caso, quisiera que UTE me dijera si realmente esa ventana de oportunidad era tan perentoria en términos de que todo esto se cumpliera en menos de un mes y en menos de un mes negociáramos, no solo con la oferta que gana, GDF Suez

y GNLS, sino también con los otros tres. Según se nos dijo -está escrito en distintas instancias de carácter público-, se negoció con los cuatro y finalmente se terminó negociando con el que ganó.

La resolución de la UTE de 16 de mayo, en el numeral 20, dice textualmente que ninguna de las cuatro ofertas era técnicamente descartable. Más allá de eso, hay un aspecto que nos preocupa mucho. Más allá de la identidad o identificación partidaria con el protagonista, un director de UTE pidió una semana de prórroga, después de conocida la información y a cuarenta y ocho horas de haberse llegado a un acuerdo con el futuro proveedor, la futura contraparte. Él pidió una semana de prórroga -lo dice a texto expreso; está en el acta que nos llevó a los miembros de la Comisión investigadora-, por desconocer la información técnica y los términos de la negociación privada realizada, más allá de que se nos dirá -como nos dijo el doctor Méndez- que este proceso empezó mucho antes, y es verdad, y que los directores fueron permanentemente informados. Pero hubo una negociación en esa ventana de oportunidad, en tiempo ágil y rápido -son los calificativos que utilizó el doctor Méndez-, que terminó en determinado momento y cuarenta y ocho horas después el directorio de UTE ya estaba adjudicando la licitación.

Lo que uno se pregunta es si el argumento de la ventana de oportunidad se cae o no. Si se llegó a un acuerdo con Gaz de France en ese momento, no sé por qué razón no se pudo esperar una semana para formalizarlo. El acuerdo estaba hecho; había un entendimiento. Es decir que se le había comunicado a Gaz de France que iba a ser el adjudicatario, supongo, al llegar a un acuerdo en cuanto a la oferta técnica y económica. Sin embargo, UTE tuvo que adjudicar enseguida; no podía esperar.

El director Antía planteó esto y simplemente se votó negativa su propuesta, pero no hubo una respuesta ni de parte del señor presidente -no surge del acta- ni de ningún otro director. Y reitero que eso llama un poco la atención. En tal caso se seguirá sosteniendo que allí había un acuerdo con Gaz de France prendido con alfileres. Si se había llegado a un acuerdo con el oferente que no podía esperar y había que apurar las cosas supongo que era porque el acuerdo realmente era muy frágil -simplemente razono de acuerdo con el sentido común- pero, en definitiva, allí hay una zona gris que llama poderosamente la atención.

Lo otro que es interesante es el tema del contrato. Adjudicada la obra en mayo, se abre una negociación…

(Diálogos)

SEÑOR SÁNCHEZ (Alejandro).- Me parece que estamos en el aspecto medular de uno de los capítulos de la razón de por qué estamos aquí hoy todos y está referido, justamente, a cómo han sido los procesos que se llevaron adelante para la concreción, tanto de la adjudicación, del contrato, como de lo que tiene que ver con las definiciones que hacen a la necesidad de que exista una regasificadora y con los procesos que se llevaron adelante. Por tanto, no es menor, desde mi punto de vista, la distinción que estableció el doctor Fachola. Y no quiero dejarla pasar por alto, así nomás. Por eso, quiero preguntar -y que se reafirme, en todo caso- cuál es el hito fundamental, el que efectivamente genera compromisos al Estado uruguayo, el que efectivamente compromete -o no compromete- patrimonio o lo que sea del Estado uruguayo,

que es el objeto de esto, en el marco del proceso en el que se dio, no en un proceso ideal. El proceso que se dio es el proceso de la creación de una empresa sociedad anónima en el derecho privado, y por tanto nos tenemos que remitir a eso. Habrá quienes pensarán, y esa es una opinión subjetiva -muy válida por supuesto, pero totalmente subjetiva-, que para llevar adelante este proceso no era necesario o no era conveniente construir una sociedad anónima. Pero lo que sí se construyó es una sociedad anónima ajustada a derecho.

Por lo tanto, me interesa que quede estrictamente claro cuál es el hecho fundamental que genera compromiso para el Estado uruguayo, si es la adjudicación o la firma del contrato, porque, en definitiva, ahí está el centro: si en el momento en que las autoridades que hacen uso de los poderes públicos, comprometen o no comprometen al Estado uruguayo.

Y eso me parece que es relevante. Y es tan relevante que también me gustaría saber -por supuesto sin que esto entre en un aspecto subjetivo ni que se minimice- cuál ha sido el proceso por el cual los directores de una de las accionistas de Gas Sayago, en este caso fueron informados de este proceso: si fueron informados 24 horas antes, dos años antes, si tuvieron informes. Es importante, porque la formación de una opinión refiere a la acumulación de conocimientos que uno tenga para tomar esa decisión.

Entonces, quisiera saber cuál ha sido el proceso por el cual se informaron en ese momento las autoridades de UTE y también cuáles fueron las resultantes, por ejemplo, de la firma del contrato. Si bien ahora se planteó que fue la posterior, me interesa saber -si entendí bien lo que dijo el doctor Fachola de que lo que genera efectivamente compromisos es la firma del contrato- cómo fue el resultado de la votación en el Directorio frente a la firma del contrato.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- La intervención del diputado Sánchez me obliga a hacer una aclaración, a los efectos de que quede clara mi posición. Lo que dice él es ontológicamente exacto; ahora, a mí no me preocupa solo en el ámbito de esta investigación cuáles son aquellos aspectos que generan compromiso para el Estado. Eso es muy relevante; ahora, eventualmente, en aquellas decisiones que por sí mismas no generen compromiso, también me preocupa mucho que se haya actuado con objetividad y con transparencia. Y no estoy sacando conclusiones anticipadas, pero me parece que debemos ir por ese lado también para saber si la decisión que se tomó a la hora de adjudicar, es decir, a la hora de otorgarle la concesión y el contrato a esta empresa, era la más conveniente para el Uruguay, -aunque fuera legal- y si, por lo tanto, encuadraba en el marco de lo que quería parecerse a una licitación que hubiera correspondido en el ámbito del derecho público, de acuerdo a la propuesta técnica y a la propuesta económica.

Lo quiero aclarar porque, si bien es cierto que eventualmente esta adjudicación en sí misma no generaba compromisos ulteriores, porque para eso se hizo en el derecho privado, hacerlo en el derecho de privado no implica que no esté detrás el Estado y que los recursos que están en juego no sean recursos públicos: los que se invirtieron por las obligaciones que asumió el Estado y los que eventualmente se hubieran generado por el propio desarrollo

del negocio, que de acuerdo a la definición del Tocaf y de las normas de la contratación administrativa también son recursos públicos.

Simplemente es para aclararlo, no es para contestarle al diputado Sánchez, porque lo que ha dicho es básicamente correcto, pero a mí me importa mucho esto otro también por eso, sin perjuicio de que del contrato, entonces, voy a hablar después, porque el presidente de UTE pidió para contestar ahora.

SEÑOR PRESIDENTE.- Queda claro que lo del diputado Abdala no fue una respuesta.

SEÑOR SÁNCHEZ (Alejandro).- Evidentemente, no estamos en una instancia para debatir nuestras opiniones o nuestras valoraciones. Me parece importante recabar la información en este caso de parte de uno de los accionistas importantes de cuál es la valoración que hicieron los accionistas con respecto a la importancia de esta situación.

Sobre los otros aspectos, que tienen que ver con la viabilidad y el contexto, siempre es discutible lo subjetivo. Acá lo importante es si se cometieron ilícitos o no se cometieron ilícitos, porque para eso se crean las comisiones investigadoras. Entonces, ese fue mi punto y es el que quería desentrañar.

Por lo tanto, desde mi punto de vista -por eso insisto con mi pregunta, no discutiendo con el diputado Abdala-, es relevante que esta Comisión se forme opinión acerca de cuál es el momento, el paso y la decisión -para decirlo en términos más campechanos- en donde se muere la muchachita de la película, que es saber cuándo se asumen compromisos, y a partir de allí hay una obligación legal que implica erogaciones para el Estado, y si ese proceso se ajustó a derecho o no se ajustó a derecho; pero sin intenciones de debatir con el diputado Abdala, porque no se trata de eso, simplemente quiero desentrañar cuál es la opinión de UTE sobre esos aspectos.

SEÑOR RADÍO (Daniel).- Quiero dejar una constancia. Creo que el tema de ninguna manera se debe reducir a si se cometieron ilícitos; si no, este tema lo tratábamos en la justicia y no acá, en el Parlamento. Me parece que es otra cosa.

Nada más que eso.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿El señor Casaravilla tiene clara la interrogante que le hizo el diputado Sánchez? ¿La va a englobar ahora en esa respuesta?

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Sí.

Respecto al hito, porque es el tema más rápido de decir, efectivamente -esto fue exhaustivamente explicado por el doctor Fachola-, en el caso que nos ocupa, el hito claramente es el contrato. Yo voy a decir algo y le voy a pedir a Fachola que, en todo caso, me lo confirme, por un tema de economía de tiempo de todos nosotros. Eso es tan así que el contrato es el que define. Incluso, en la Administración Pública también tenemos la posibilidad de llegar a instancias equivalentes cuando hacemos una compra directa, cosa que podemos hacer en el marco del Tocaf, cuando estamos hablando de temas de generación. Y en ese caso también la UTE tiene la potestad de definir previamente un procedimiento, escribir cuál es el procedimiento, procedimiento

que después es verificado por el Tribunal de Cuentas que está ajustado a legalidad, y en ese procedimiento que define la UTE puede definir etapas de precalificación, etapas de negociación, etapas de intercambio de información, finalmente para llegar a decir: "Este es el contrato", "Eso es lo que viene a Directorio", y al final del día eso se transforma en los hechos en una compra directa, porque no es como el mecanismo usual que tenemos de presentación de ofertas, constitución de garantías, que ahí hay todo un tema de que cada uno de los oferentes después puede presentar recursos, se establecen plazos especiales para los recursos, hay que contestar los recursos, el Directorio tiene que opinar sobre la opinión de la Comisión Técnica sobre los recursos, y todo eso tiene un montón de etapas que, en el marco del Tocaf, en el marco de la ley, UTE tiene la potestad en el tema de generación de hacer compras directas. Y tanto es así que así fue que por unanimidad del Directorio adjudicamos el ciclo combinado, justamente, utilizando las herramientas disponibles en el marco de la ley para mostrar celeridad y ejecutividad, porque así es que concebimos la tarea.

Respecto a la pregunta de la velocidad con que se dieron los hechos, voy a decir dos cosas. Primero, y ahora sí hago referencia a una conversación personal que tuve con Briozzo en su momento y era: "Poné toda la carne en el asador"; en ese momento, en el momento en que estábamos jugando el partido para tratar de definir cuál era el contrato que en definitiva era el que definía esa relación contractual de mucha plata involucrada, no se escatimaron esfuerzos: trajimos expertos internacionales, contratamos un hotel e instalamos a la gente de un montón de instituciones y de lugares, durante muchas horas por día dedicadas cien por ciento del tiempo a eso. Yo puedo traer las resoluciones, las tienen porque son las que han pasado asociadas a la regasificadora. Hay una de las tantas por ahí que hace referencia al nombramiento del directorio de UTE de un equipo técnico -varios de ellos están aquí presentes- para que dedicaran el cien por ciento de su tiempo a este tema. Estábamos en un proyecto nacional. Teníamos un trabajo en equipo acumulado de bastante tiempo, en particular en UTE desde 2010. En cuanto a la selección de GDF Suez para negociar el contrato, entregamos a ustedes cuarenta resoluciones sobre el tema.

Respecto a cómo -es una de las tantas preguntas relativas a lo que se menciona de que no votó el proceso hasta llegar al contrato ninguna de las etapas previas, que era la adjudicación, con quién nos sentábamos a negociar el contrato-, lamentablemente, no contamos con el voto de Enrique Antía. Puedo garantizar que hace siete años que venimos trabajando en un clima donde la información fluye libremente, con toda la información a la vista. Sobre el caso particular, más allá de que el ingeniero Antía y el doctor Garchitorena -junto con el ingeniero César Briozzo- eran los dos representantes de UTE en el directorio de Gas Sayago -hasta que se fue del ente por razones que no tenían que ver con la regasificadora-, se trabajó codo a codo. Diría que son raras las ocasiones en las cuales no compartíamos las resoluciones que se iban tomando.

En el caso particular del análisis que se hizo previo a ese momento que no es el determinante, que fue la adjudicación -por más que ustedes tienen la resolución nuestra de varias hojas, con varios informes y cada una de nuestras resoluciones están fundadas y con toda la seriedad que requiere este tipo de

resoluciones-, para que fuera suficientemente contundente y para que ninguno de los que quedaran por el camino después reclamaran -eso también es parte de las cosas que tenemos que hacer para lograr que el camino fluya, que la cosa fluya- era muy importante en ese momento decir: "De acuerdo al informe técnico que tiene todas las firmas de todos los que participaron, la única alternativa viable para seguir trabajando es sentarnos con GDF Suez y ver si llegamos a un contrato".

Tengo acá un resumen que hicimos cuando fuimos a un llamado del Parlamento en el período pasado respecto de la regasificadora. No recuerdo exactamente en cuál de las dos o tres instancias en que fuimos a informar al Parlamento dimos con lujo de detalle toda la información. Tengo que el 18 de abril recibimos las cuatro ofertas de los precalificados. Inclusive, se tomó la precaución de recibirlas en escribanías diferentes; no dejábamos que se vieran entre ellos. Esas son cosas que podemos hacer en el ente público. Sucede que con el tema de los recursos es más complicado. Recibimos las ofertas en lugares diferentes para que ni siquiera se vieran las caras, para que no se pusieran de acuerdo entre ellos para de alguna forma hacer algún intento de asociación previa y tener las mejores oportunidades.

El 19 de abril es la presentación preliminar de las ofertas recibidas por todo el equipo técnico en el Hotel. Allí participó todo el equipo técnico y entregamos toda la información y dijimos: "Muchachos, a trabajar". Ese fue el "vamos". El jueves 25 de abril, durante la sesión del directorio de UTE, el ingeniero Briozzo presenta oralmente un resumen ejecutivo a todos los directores informando cuál es la posición relativa y el costo de las cuatro ofertas. Tengo el recuerdo de ver a Briozzo mostrando la hoja pintada de rojo, verde y amarillo, presentando cómo venía la información. Las características técnicas de cada una, un análisis de riesgo de las ofertas y se informa cómo seguirán las negociaciones. En particular, se informa que se estaban recibiendo delegaciones de Gaz de France Suez. Eso estaba habilitado en el proceso y era de conocimiento de todos los directores; cuando digo todos son todos.

El jueves 2 de mayo, a nivel del comité operativo -integrado por Gas Sayago, UTE, Ancap y la Dirección Nacional de Energía- se resuelve ofrecer a Suez iniciar un período corto de negociación exclusiva a los efectos de optimizar el resultado de la negociación. Eso no lo sabían los demás; los demás no estaban en una mesa de negociación. Eso era de acuerdo a la información privilegiada que manejábamos los directores y los equipos técnicos en el marco de las reglas de juego que nos habíamos prefijado, que tenía un cronograma muy ajustadito, era como que cada día estaba escrito lo que iba a hacer el equipo técnico. Aquí tengo personas que lo integraron y saben que fue así. Fue un trabajo muy organizado y me saco el sombrero por el resultado obtenido. En particular, se valoró que la ventana de oportunidades hasta que empezaran a trascender las características de las ofertas fueran acotadas. Efectivamente, eso era parte de las preocupaciones del equipo técnico que debe tener sobre sus espaldas infinidad de negociaciones, tanto o más complicadas que estas. Ese tipo de cosas juega en la cancha. Pusimos a los mejores técnicos; si no lo hicimos fue porque no los identificamos, y me siento responsable. Pusimos todo lo que pudimos arriba de la mesa para tener el mejor equipo de negociación, para tener el mejor resultado.

El viernes 3 de mayo, inmediatamente de recibida la confirmación por parte de Suez de que aceptaba el corto período de negociación exclusiva, se informó personalmente por parte del señor presidente de UTE a todos los directores de la situación. Estábamos informando a medida que cada hecho se daba a todos los directores de lo que estaba pasando.

El jueves 9 de mayo, en sesión del directorio de UTE, se recibió el último informe de los beneficios para el ente del proyecto, ajustado a los valores de las ofertas recibidas; informes técnicos que han sido solicitados y que van a ser remitidos oportunamente. Los números no difirieron mayormente con relación a los informes previos -cuando digo previos es porque hubo muchísimos informes previos- ya vistos en otras oportunidades, también de conocimiento de todos los directores.

El lunes 13, de tarde, se recibe la oferta final de Suez negociada por el equipo negociador de Gas Sayago.

El martes 14, de mañana, se presenta toda la información en el directorio de Gas Sayago de la época; no recuerdo bien quién estaba exactamente. En esa época ya había renunciado Garchitorena. Por Ancap estaba Katz.

El martes 14, de tarde, se presenta toda la información a los directores de UTE y de Ancap. Efectivamente, el 16 -cuando ya había habido hasta una conferencia de prensa.... Puedo entender perfectamente a Enrique que no acompañó, pero tengo la tranquilidad personal de que tuvo toda la información en tiempo y forma. Estábamos en un proceso en el cual habíamos asumido ciertas responsabilidades como Poder Ejecutivo de *timming*. Al final del día, lo que estábamos viendo era con quién nos sentábamos a ver un contrato que a la postre iba a tener que pasar necesariamente por el directorio de UTE. Los hechos confirman que efectivamente vino al directorio de UTE. Un tiempo después, se negoció. Fueron unas negociaciones muy duras del contrato. Finalmente, llega un informe técnico. Como dije, pasó por varias evaluaciones jurídicas de oportunidad y conveniencia. Tuvimos los informes técnicos de nuestros propios asesores funcionarios de UTE y, finalmente, la resolución fue tomada por la unanimidad del directorio en el contexto de que este era un proyecto país, más allá de que Enrique Antía no había acompañado una de las etapas por las circunstancias que referí: el momento en que se definió el proyecto, las reglas de juego, los compromisos de flujo de plata hacia la contraparte.

Tengo que reconocer públicamente la honradez intelectual de Enrique Antía quien acompañó el proyecto en esas condiciones y con los antecedentes a los que aquí se ha hecho referencia.

Se dijo que lo hicimos rápido. Creo que lo hicimos rápido. En lo personal, soy muy ansioso y no me preocupaba que lo hicieran rápido sino que lo hicieran bien. Para eso fue que, con el informe de disponibilidad de recursos que teníamos, hicimos la mejor selección posible del equipo técnico a fin de que nos asesorara y tomáramos una resolución.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Insisto en que esta etapa del proceso es de enorme importancia. Más allá de que el estudio Posadas, Posadas & Vecino considere que se actuó conforme a derecho, en la medida en que -como

comentaba muy bien el señor secretario general- se actuaba en el ámbito del derecho privado, no deja de tener una dosis de artilugio todo esto que los administrativistas llaman "la huída del derecho administrativo". Es el Estado operando en el derecho privado; son recursos públicos que se comprometen por parte de funcionarios públicos -que no son sus dueños, son recursos de toda la sociedad-, actuando en el derecho privado; por ello lo hacen con más flexibilidad. Entonces, a nosotros, como institución parlamentaria -que, entre otras cosas, tiene la función de controlar a la Administración, y una de las vías es la comisión investigadora-, con relación a un tema tan polémico y que por lo menos no salió de acuerdo con lo proyectado, es evidente que nos interesa mucho saber qué pasó, por qué se hizo lo que se hizo y por qué se tomaron las decisiones que se tomaron, no a la hora de la firma del contrato -también a la hora de la firma del contrato-, sino en la etapa del proceso anterior.

Aunque lo sé un hombre absolutamente honesto y bien intencionado y sé que es una persona de bien, el ingeniero Casaravilla acaba de hacer una revelación que, formalmente hablando, creo que tiene mucho valor político, desde mi punto de vista institucional. Acaba de reconocer algo a lo que yo iba a hacer referencia en esta intervención y me ahorró de exhibir documentos o pruebas en ese sentido: primero fue la conferencia de prensa y, después, la adjudicación del Directorio.

El ingeniero Casaravilla, aunque exhorte al director Briozzo a que ponga toda la carne en el asador, no es el jerarca de UTE, es el titular del Directorio, que es el verdadero jerarca del organismo. La UTE es un ente autónomo donde, por supuesto, el ingeniero Casaravilla es el presidente, pero las decisiones las toma el Directorio; no las toma individualmente el ingeniero Casaravilla en consulta con el director Briozzo. Y eso es de lo que se queja el director Antía y por eso vota en contra. El director Antía dice eso; dice que más allá de que habían sido informados durante todo el proceso -eso nadie lo pone en cuestión-, efectivamente el lunes 13 se llega a un acuerdo; y si se llega el lunes 13 es porque la situación entonces no es la misma que la del domingo 12, es porque algo cambió; es porque hay información técnica nueva -como dice el ingeniero Antía- y hay una negociación privada que culmina. Él dice que toma conocimiento por la prensa -está en las actas- y ningún director, ni el ingeniero Casaravilla hace alguna declaración, alguna precisión, no tiene ninguna reticencia con relación a esto que afirma un integrante del Directorio en el momento de la adjudicación.

En eso queríamos profundizar.

Creo que no podemos comparar esto. Pienso que cada licitación y cada proceso de compra tiene sus propias especificidades, pero no podemos comparar esto con una compra cotidiana, regular o rutinaria de energía por parte de la UTE. Aquí estamos hablando de un proyecto energético que, probablemente, fuera de los más grandes de la historia energética del país; de una inversión de US$ 1.125.000.000; de un negocio de un valor de más de US$ 2.500.000.000 que iba a comprometer a varios gobiernos en adelante, y me parece que los hechos -por supuesto, es muy fácil sacar conclusiones con el diario del lunes- también le dieron la razón a Antía. Creo que hubiera sido muy interesante esperar, porque si lo hubiéramos hecho, quizás no pasaba lo que ocurrió después. No nos olvidemos de cómo terminó esta situación y el comportamiento que tuvo esta contraparte, que representaba una mejor oferta,

que estaba despegada de las otras tres. Las otras tres serían peores que esta, pero todos sabemos el nivel de incumplimiento con el que actuaron con posterioridad a la hora de la ejecución.

SEÑOR PRESIDENTE.- El señor diputado dice que si se hubiese esperado, quizás, los hechos que sucedieron a posteriori no hubieran sucedido. ¿Se está refiriendo al tema de OAS?

SEÑOR ABDALA (Pablo).- No; a todo; a todo lo que pasó; a los hechos. Me refiero a hechos.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Y cree que en una semana eso hubiera podido ser diferente?

SEÑOR ABDALA (Pablo).- No lo sé.

SEÑOR PRESIDENTE.- El director Antía pidió una semana.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Está bien. Quién sabe; en una semana pasan tantas cosas.

SEÑOR PRESIDENTE.- No creo que en una semana…

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Pero eso es parte de la evaluación política.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo digo porque Antía pidió una semana.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Está bien.

De todas formas, está claro que primero se hizo el anuncio -el ingeniero Casaravilla participó de esa conferencia de prensa-, y después se tomó la decisión en el ámbito de la UTE.

Efectivamente, el director Antía votó el contrato, y aquí tengo la fundamentación. Se puede compartir o no su criterio, pero él aclara que, en una actitud de mucho realismo y en cierta medida de resignación, frente al hecho consumado de que se había tomado una decisión que él no compartió -también lo dice en las actas del mes de mayo-, acompañó en esta oportunidad los ajustes al contrato, las modificaciones de texto. Reitero que se puede coincidir con esto o no; yo puedo tener diferencias con esa tesitura porque las tengo con el contrato, como las tuvo -en el ámbito de Ancap y de Gas Sayago- una correligionaria, la directora Baldoria, que era tan directora de ente autónomo en representación del Partido Nacional como Antía y fue autorizada por el Directorio de Ancap a votar en contra de la adjudicación y del contrato en el ámbito del Directorio de Gas Sayago.

Yendo específicamente a ese contrato, una vez más digo que que es muy interesante obtener información sobre los hechos. Acá nadie está libre de pecado; la responsabilidad -lo he dicho varias veces- no está toda de un lado y del otro lado son todos químicamente puros. No; todos tendremos alguna dosis de responsabilidad; todos somos gobernantes; todos vivimos en este país, y asumiremos la dosis de responsabilidad que nos corresponde.

Sobre el contrato quiero hacer algunas consultas, más allá del temperamento político de cada quien. Hay algunas cláusulas que se introdujeron en la etapa de la negociación que son muy fuertes y quisiera saber qué justificación tuvieron; están relacionadas con el informe de la gerencia de

UTE que, desde mi punto de vista, no es tan laudatorio como lo sugería el ingeniero Casaravilla.

Estoy hablando, básicamente, de lo que se vincula al cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones, y a los activos transferibles en caso de rescisión del contrato por incumplimiento de las obligaciones del proveedor; así dice, textualmente, la cláusula respectiva del contrato firmado entre Gas Sayago y GNLS.

En primer lugar, aparece la cláusula 33, que establece una suerte de cesión del contrato por parte de GNLS -que era el proveedor- a terceros, es decir, a sus acreedores, y la posibilidad de que estos acreedores, asimismo, transfirieran la titularidad del contrato a otra persona jurídica, y todo eso sin el previo consentimiento del Estado uruguayo, en este caso, de Gas Sayago, de UTE y de Ancap. Es una modificación importante. Me parece que es una cláusula muy pesada, muy densa, y alguna explicación debe tener porque, hipotéticamente, podría haber llevado a la situación de que en algún momento GNLS no le pagara a quien le financió la obra -por ejemplo, a los bancos que la financiaron- y nos enteráramos un buen día que nuestra contraparte ya no era GNLS sino que era otra empresa privada, nacional o internacional, que la iría a subrogar en el cumplimiento del contrato.

La otra cláusula es la 35, que también tiene que ver con hipótesis que en los hechos no se dieron. Este no fue el desenlace de la relación, pero importa saber por qué se negoció y por qué se introdujeron estos elementos y en qué contexto se dio o cuál fue la motivación que condujo a esto. La cláusula 35 establece que con relación a los activos transferibles, en caso de incumplimiento de GNLS, para que el Estado, para que Gas Sayago pueda obtener la titularidad y el dominio de los activos transferibles, previamente debía cancelar las obligaciones y las deudas del proveedor -en este caso de GNLS- para, en todo caso, después acceder a la titularidad de esos activos. A la titularidad se accedió a partir de un acuerdo de rescisión que todavía no conocemos en la Comisión Investigadora. Se accedió y no por este camino; eso está absolutamente claro. Estamos analizando hechos o antecedentes que tienen que ver con esta historia que la Comisión investiga.

Las preguntas son: ¿Esta fue una exigencia o una condición que puso GNLS a los efectos de acceder al financiamiento? Se dijo que cuando GNLS presentó su propuesta, no tenía resuelta la fuente de financiamiento de la obra. Se hablaba -por lo menos, es lo que trascendió- de que la financiaría con un crédito del BID y con algún otro crédito bancario. ¿Esto tiene que ver con fortalecer la posición del privado, a efectos de que pudiera acceder al financiamiento de la obra o con otra cosa? Esa es una pregunta bien concreta.

En el informe de la Gerencia de UTE -aquí está el doctor José Alem, quien nos podrá ilustrar y hacer las aclaraciones pertinentes-, más allá de las valoraciones y de la descripción que hace la doctora Ramón del desarrollo de la negociación, el doctor José Alem, cuando eleva los informes correspondientes a la superioridad, es decir, al Directorio de UTE, deja algunas constancias que no fueron accidentales o gratuitas. Por ejemplo, que estos informes, particularmente el de la doctora Ramón, hacen salvedades en cuanto al desarrollo de la negociación y especifican los riesgos que se asumen, de decidirse la suscripción del contrato. Después dice textualmente -capaz que

esta expresión es más relevante o más concreta que la otra- que entre esos riesgos destaca que se ha acotado la responsabilidad del contratante. Acotar la responsabilidad del contratante parece estar en línea directa con estas cláusulas a las que yo estaba haciendo referencia.

También está el tema de la garantía soberana, pero eso lo dejo a un lado, porque lo conversamos muy extensa y esclarecedoramente con el doctor Ramón Méndez. Me pregunto si cuando se habla de acotar la responsabilidad del contratante, se hace referencia a estos aspectos o a estos y a otros. Esa es mi otra pregunta.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Tengo tres cuestionarios para responder. Estoy tratando de ordenarme. Quizás el momento oportuno de contestar la pregunta del señor diputado Pablo Abdala sea éste. Además, lo voy a dejar más contento si lo hago ahora, y va a mejorar el clima de trabajo, que ya es muy bueno.

Me congratulo de haber venido acompañado por quienes pueden contestar las preguntas que se plantean sobre los contratos. Como he aprendido a lo largo de la gestión, los contratos son equilibrios. Analizar un contrato a la luz de una cláusula -este en particular tiene muchas cláusulas y fue negociado durante mucho tiempo-, no quiero decir que no tenga sentido, pero no es fácil. En definitiva, un contrato es un balance entre los riesgos percibidos entre las partes y la duda razonable de cada parte respecto a cuál será el comportamiento futuro de la otra. Entonces, no existe forma de ir poniendo en una planilla esto con esto y esto con esto. Al final, es un balance. Muchas cláusulas, miradas fuera de contexto parecen horribles, pero son concesiones que uno hizo. Como muchas de las posibilidades que se estipulan nunca se van a dar, se otorgan beneficios para que la otra parte se quede contenta y así lograr beneficios para uno en algún otro lado.

Igualmente, trataremos de hacer el ejercicio porque estamos aquí para aclarar todas las dudas que surjan. Para evaluar las preguntas que hacía el señor diputado Pablo Abdala, el Directorio recibía los informes técnicos. Como ya dije al principio, uno primero evalúa la legalidad. Fue meridianamente informado que el contrato y el procedimiento eran absolutamente legales. Luego se analiza la oportunidad y la conveniencia y, finalmente, los análisis de riesgos. Yo confío en los equipos técnicos que tengo en UTE. Confío mucho en la doctora Ramón y en el doctor José Alem, lo mismo que en todo el personal técnico de Gas Sayago, que considero funcionarios a mi servicio, más allá de compartir la responsabilidad con Ancap. Así tomamos la decisión.

Sobre el punto en particular de los artículos a los que se hace referencia, voy a solicitar que el doctor José Alem responda en forma concreta y en el menor tiempo posible; de lo contrario, nunca llegaremos a contestar todas las preguntas planteadas.

SEÑOR ALEM (José).- Hay que aclarar algunas cosas que han quedado un poco en el debe.

Como ya se ha dicho, este es un contrato de derecho privado. Por lo tanto, mi informe y el de la doctora Ramón en cuanto a este contrato decía que es legal y que no presenta problemas. Nosotros analizamos un contrato que celebra una persona jurídica privada, que es Gas Sayago S.A. Si este contrato

y este procedimiento se hubieran dado dentro de UTE, hubiese pedido la nulidad de la licitación, como ya hicimos -lástima que no se encuentren mis amigos, los señores diputados Carlos Varela Nestier y Julio Battistoni- con la primera licitación sobre la central de ciclo combinado, cuando hubo observaciones. ¿Por qué la diferencia? Por lo dicho: en aquella oportunidad era una licitación de un organismo público, UTE. Este es un contrato que celebra una empresa privada.

La labor de la Asesoría Técnica Jurídica en este caso no era asesorar a Gas Sayago, sino a UTE en su calidad de accionista de Gas Sayago, que es algo completamente distinto. Gas Sayago tiene su abogado particular, que es el doctor Navarro; además, contrató al estudio Posadas, Posadas y Vecino y ahora también, para pleitos, al estudio Guyer y Regules. Como Asesoría Técnica Jurídica de UTE, nuestro asesoramiento era para UTE en su calidad de socio de Gas Sayago. Lamentablemente, no es socio mayoritario de Gas Sayago; sí aportante mayoritario porque teniendo el 50% de las acciones, pagaba el 90%.

¿Qué le dijimos a UTE como socio de Gas Sayago? Le dijimos: "Mire, el contrato no presenta ninguna objeción jurídica porque lo va a firmar una empresa privada, pero corremos esta serie de riesgos, en algunos casos importantes, que pueden incidir en gran forma". Hay muchos riesgos acá, pero hay uno del que no se ha hablado. Nosotros hablamos de una regasificadora, pero el objeto del contrato es el que dice la doctora Ramón. En definitiva, es un contrato bastante sui géneris por el que se construye un barco, pero en realidad se arriendan barcos por quince años. A los quince años los barquitos se van. Eso también se lo dijimos al Directorio: "Miren que se habló de veinte años. No es un tema de nuestra competencia, pero se hicieron los cálculos por veinte años y ahora sería por quince años".

Siempre he tenido un buen diálogo con el doctor Ramón Méndez, con quien hemos trabajado muy afectuosamente. Para que no queden dudas, soy votante y militante del Partido Nacional e integré la multipartidaria de energía. Sin embargo, acá estoy como gerente de UTE y tengo el deber de ser efectivo y leal con UTE. Es lo que he hecho siempre, en mis 41 años de actuación profesional. Lo aclaro para evitar tachaduras y que alguien pueda decir que estoy interesado en el tema. Ramón ya lo debe hacer dicho; de lo contrario, no lo conozco bien. Muchas veces le dije: "Ramón, en quince años se van". Y él me respondía: "Ahí se renegociará". Teníamos la obligación de decir al Directorio de UTE: "Hubo un cálculo sobre veinte años y ahora se bajó a quince años". No sé si eso incide o no en los números; no es de mi competencia, como abogado, controlar los números, pero sí es mi obligación avisar. Ese es un tema no menor, que no sé cómo incidió.

También quiero tratar de clarificar algo, porque en las reuniones que se hicieron -en las negociaciones- siempre estuvo la Dirección Nacional de Energía que fue un poco la que dirigió el tema. Entonces, las decisiones para el contrato fueron trabajadas mayoritariamente entre Gas Sayago y la Dirección de Energía. Por supuesto que descuento la participación de los directores de UTE, pero la Dirección de Energía fue la que manejó sustancialmente la cuestión. Cuando la doctora Ramón concurre a esas reuniones lo hace en su calidad de representante de uno de los accionistas. Participó activamente y sé que tuvo grandes discusiones, como todas las que tenemos en UTE tratando

de defender los dineros públicos. Ella siempre habló muy bien del doctor Caffera, del estudio de Posadas, que también defendió esa situación. Hay algo que dice la doctora Ramón en su informe que también es muy importante y es que este contrato que se presenta es la mejor versión a la que se pudo llegar. En esas negociaciones a que ha hecho mención el presidente se obtuvieron muchas mejoras en la redacción del contrato y en otras se llegó a extremos en que no se podía.

Hechas estas observaciones, debo decir que creo que darían para mucho más, porque en los años que tenemos en UTE participamos en la negociación de los otros dos gasoductos que tiene Uruguay -el primero, que para mí ha sido muy bueno y al que Carlos no hizo mención, que es el Paysandú, y después el grande- y sabemos lo complejos que son ese tipo de contratos. Una de las cosas que también decimos es que esto hay que relacionarlo con la multiplicidad de contratos que lo acompañan. Cuando informamos lo hicimos solo acerca del contrato y no estaba los anexos. A posteriori hubo más contratos, como la contratación de las barcazas, los servicios y todo lo demás, que se fueron integrando con todo este tema, acerca de los cuales por la intervención los ingenieros Casaravilla y Briozzo recibimos la información con mayor anticipación y tiempo. Inclusive, gestiones del ingeniero Briozzo permitieron que la ingeniera Jara en algún momento concurriera a explicarnos el tema y que el doctor Navarro también lo hiciera, por lo que son contratos que han tenido más margen.

A la pregunta del diputado Abdala puedo responder que por algo en nuestro informe dijimos al Directorio lo relativo a la cesión de los derechos que no es inhabitual en los contratos. Yo he negociado prácticamente todos los contratos de energía eólica con los proveedores privados y en todos hemos hablado con los financiadores y la cesión de derechos es algo que se prevé y que siempre se acepta. La diferencia y el riesgo que le decimos al Directorio es que en este caso no me notifican de la cesión. Normalmente, la frase que se pone es que la cesión no será denegada si no es por una razón muy fuerte y contundente. Aquí la diferencia está en que la cesión opera de *iure*, de pleno derecho, porque la platean y si hubiera mala fe, se podría llegar a esa situación: yo estoy pagando y el otro no paga. Es el riesgo que asumimos o no; pero ese riesgo podía existir. Me cuesta creer que a ese nivel y con esas empresas se hiciera esa maniobra pero, en teoría, es absolutamente posible. Lo mismo pasó con el otro tema de los activos transferibles. En cuanto a que son exigencias de los privados para obtener financiamiento, no tengan duda; son exigencias para obtener financiamiento pero también con la misma honestidad les digo que yo aconsejé al Directorio que en el caso de los eólicos aceptaran algunas de esas exigencias para bancarizar los contratos, porque es la forma de que la banca internacional dé los préstamos. Entonces, no es novedoso hacer algunos cambios en los contratos para bancarizarlos; el tema es hasta dónde. Eso es lo que deberán calificar los demás.

Entonces, nosotros lo que dijimos frente a quien tenemos nuestra primer obligación, que es UTE, fue: "Bueno, miren, esto es legal porque lo va a firmar una empresa privada pero ustedes lo que tienen que hacer es medir la oportunidad y conveniencia de aceptar o no estos cambios que están proponiendo y estos riesgos". Y esa fue una decisión que tomó el Directorio,

que la habrá tomado con la Dirección Nacional de Energía, que participó en este proceso

(Ingresan a sala los señores representantes Julio Battistoni y Carlos Varela Nestier)

——Creo que quedó algo pendiente en la respuesta al diputado Abdala en cuanto a desde cuándo se tiene responsabilidad. Podrá ser discutible pero yo tengo la siguiente opinión: claramente, sin ningún tipo de duda, desde que se firma el contrato, pero en doctrina y en varios juzgados en jurisprudencia hay algo que se llama la responsabilidad precontractual, que es la responsabilidad en la que yo puedo caer si conduzco una negociación en la cual termino causando un perjuicio porque procedí de mala manera. Entonces, si bien claramente es desde la firma del contrato pude haber caído en responsabilidad precontractual, que es mucho más difícil de demostrar; porque para cumplir el contrato tuve que pagar y pagué o no pague; punto y aparte. En cambio, para demostrar la responsabilidad precontractual tengo que demostrar que actué con mala fe, con malicia temeraria o demás. En mi opinión la responsabilidad, de distintos grados y distintas formas, puede llegar desde cualquiera de los dos momentos. Ahora, sinceramente, creo que si UTE hubiera dicho que no o hubiera dicho que sí, no tenía la responsabilidad porque estaba negociando con Gas Sayago y me parece que era público y notorio que Gas Sayago tenía dos accionistas cuya voluntad no iba a ser solo esa; podía estar en ambos momentos, según como fuera. Si se me consulta, preguntaría: ¿pagó? Y si me contesta que no pagó, entonces es responsable; pero si tuvo mala fe o perjudicó tenemos que verlo porque no lo sé; tendría que analizar teóricamente esos dos momentos. Lo importante que quiero recalcar por mi intervención, por si vuelvo, o por si viene la doctora Ramón, es que Jurídica de UTE actuó asesorando a un socio que es la calidad que tenemos en esto y que el informe es para esa situación. Yo reitero que si hubiera sido una licitación de UTE el informe habría sido completamente distinto.

Ahora que ingresó el diputado Battistoni, aprovecho para mencionarle el caso de la comisión en la que él estuvo junto con el diputado Carlos Varela, en la que cuando se hizo una observación al primer intento de licitación, terminamos anulando la licitación. Esto es distinto. Yo no voy a decir si está bien o mal; es distinto cómo gestionamos el Estado, si lo gestionamos como Estado mismo o a través de empresas privadas. Tan diferente es que en la última reforma que se hizo en UTE pedí -y por suerte el Directorio accedió- que se formara una unidad de asuntos societarios. Nosotros estamos especializados en Derecho Administrativo pero empezamos a especializar gente en asuntos societarios, en este tema de sociedades, acciones y todo lo demás porque, por ejemplo, el parque de Valentines -que es un orgullo para UTE y que por suerte concretamos- es una sociedad anónima. Entonces, estamos tratando con cosas distintas; ya no se trata de Derecho Público sino de Derecho Privado.

Espero haber sido breve, ingeniero Casaravilla, aunque está acostumbrado a que hable más, esta vez lo dejo a usted.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Jorge Fachola es doctor y, además, desde hace muchísimos años es el responsable de la seriedad con que se toman todas las resoluciones de UTE.

(Hilaridad)

Muchas gracias doctor Alem por mostrar, en definitiva, lo que se decía al principio en cuanto a que los contratos son un balance de riesgos y qué difícil es ponerse en los zapatos de los que tienen que evaluar riesgos. Tengan la certeza de que el Directorio, en su momento, cuanto tuvo que resolver, entendió -afortunadamente en forma unánime- que ese contrato era bueno; de lo contrario, no lo habríamos apoyado. La única verificación que podríamos llegar a hacer de alguna de las cláusulas es que al momento de cobrar la garantía, se cobró; los activos transferidos están en propiedad del Estado uruguayo; tienen valores ciertos, algunos dependerán de las siguientes etapas, pero hay cosas ciertas que están; se puede sacar una foto, y se confirmó en esa parte que se había hecho un buen contrato. A la luz están los resultados.

Quiero creer que vengo contestando, a mi leal saber y entender, las preguntas que me están planteando, algunas de las que están escritas y las que se van formulando en el correr del debate. Voy a tratar de avanzar en algunas de las que están escritas.

La pregunta número 9 refiere a la participación de OAS. Está claro que OAS a la postre terminó siendo un actor relevante en este proceso, porque fue la empresa que le generó un problema, a partir de un subcontrato, a GDF Suez, a GNLS y, en definitiva, el proyecto tuvo los vericuetos que todos conocemos.

La información que me hizo llegar, precisamente, Gas Sayago -casi sospechando que iba a surgir, por lo que uno ha estado observando- es que, como habíamos referido al principio, hizo un proceso de precalificación, de recepción de ofertas, de adjudicación y, finalmente, de firma del contrato.

Ya en el proceso de precalificación, el 10 de octubre de 2012, GDF Suez presentó en la precalificación a posibles empresas subcontratistas para la obra marítima, y dentro de ellas está OAS; también, estaban Jean De Nul, Dredging, Saceem y Techint.

En la propuesta no se especificaban las tareas a desarrollar por cada una de las constructoras propuestas. GDF Suez propuso dos empresas de ingeniería del grupo GDF Suez, IMDC y Tractebel, que estuvieron implicadas durante la ejecución del contrato, finalmente. En ese momento, Gas Sayago tenía la potestad, ante alguna información que tuviera o alguna evaluación que se hiciera -estaba previsto-, de realizar observaciones, pero no lo hizo. Nosotros en ese momento no teníamos ninguna observación que realizar. Evidentemente, se hizo una investigación de quiénes eran las empresas. El 10 de octubre de 2012, aparece por primera vez como un posible subcontratista de GDF Suez, dentro de un listado otorgado.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Ese es un aspecto muy relevante, del que hablamos largamente con el doctor Ramón Méndez, quien compareció en dos oportunidades. En la primera no recordaba exactamente en qué momento Gas Sayago tuvo noticias de la participación de OAS, pero en la segunda

comparecencia se ve que cotejó la información y nos transmitió lo mismo: en la etapa de precalificación ya aparecía el nombre de OAS.

Me interesa mucho el tema de la valoración de los antecedentes. Como usted dijo -y dijo bien-, esa era la oportunidad en que Gas Sayago pudo haber valorado antecedentes. Inclusive, en el contrato modelo, esto aparece en el capítulo de los anexos, y habla de los subcontratistas aprobados. No sé si el concepto de "aprobado" está referido a la aprobación por parte de Gas Sayago o a qué tipo de aprobación. Deduzco que debe ser la aprobación de la contraparte. Es decir, si el contratista o el proveedor sugiere determinados subscontratistas, por lógica, el único que podría eventualmente aprobarlo o reprobarlo sería el dueño del negocio, quien hizo el llamado a licitación, en este caso Gas Sayago. Pero, por fuera de eso, me interesa mucho saber si se hizo esa ponderación, porque en ese entonces ya se conocían algunos antecedentes muy negativos de OAS. Es decir, si bien el Lava Jato había estallado en la dimensión que conocemos hoy, hay antecedentes que recogen los medios de comunicación -están en Internet- de situaciones fraudulentas o lindantes con el fraude en Brasil y fuera de allí; y hay muy malos antecedentes en lo que tiene que ver con las relaciones laborales, con la relación de OAS con sus empleados. Por eso me interesa mucho detenerme en eso. Cuando usted dice "se valoraron los antecedentes", me gustaría saber qué tipo de valoración se hizo y quién la llevó a cabo.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Volviendo al tema de la aparición de OAS en alguna información oficial, efectivamente, desde el inicio aparece como subcontratista posible. En instancias posteriores, el 19 de octubre, cuando se hace la precalificación de GDF Suez, junto con otros oferentes, Gas Sayago no hace ninguna evaluación.

Respecto a cómo fue la evaluación, no voy a aportar esa información porque no la tengo, pero la puedo conseguir. Estimo que para la semana entrante cuando concurra el Directorio de Gas Sayago, se va a referir a eso si se le pregunta.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Perfecto.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Desde el punto de vista de UTE, esa es la información que manejamos.

En el proceso de adjudicación, en la oferta que presenta GDF Suez, ya trae a OAS como subcontratista, y a las empresas Tractebel e IMDC como empresas supervisoras del trabajo. Evidentemente, no tengo la definición de qué días puede haber participado o no, pero en la medida que había optado por ese subcontratista era como un anexo de GNLS o de GDF Suez. Seguramente, Gas Sayago habrá hecho una evaluación, ya que se reservaba el derecho de opinar sobre ese tema.

Tengo también información que va a abundar Gas Sayago de que fue objeto de una consulta durante el proceso de evaluación de la licitación respecto a las características de las obras marítimas que iba a cumplir OAS. Este es un tema usual del trabajo de los técnicos en el marco del proceso que llevó a la firma del contrato.

Esto es lo que puedo aportar respecto a la novena pregunta.

Hay algunas preguntas que van a ser contestadas por Gas Sayago. Estoy haciendo referencia al cuestionario de los señores diputados Amin Niffouri y José Luis Núñez. Las preguntas 3, 5, 6 y 10 va a ser mucho más productivo, con información de mejor calidad, que las responda el equipo de Gas Sayago cuando comparezca. No tengo dudas de que van a contestar todas las preguntas con información de primera mano.

Con respecto a la pregunta 11, voy a averiguar a qué refiere. No estoy en condiciones de contestarla. Probablemente, la semana próxima esta información sea aportada por el equipo de Gas Sayago.

Respecto a la pregunta 13, el problema es que son varias preguntas en una pero, conceptualmente, Uruguay, Gas Sayago, UTE y Ancap no asumieron ningún compromiso, en particular económico, con MOL luego de la rescisión. Evidentemente, MOL estaba interesada en que su barco fuera utilizado. Hemos estado manteniendo esa situación que no nos ha condicionado en forma alguna, y en esta etapa tampoco nos condiciona. En todo caso, ofrece una alternativa más a quienes están analizando cómo puede encauzarse este proyecto.

Con esto creo que contesto la pregunta.

Los cometidos de Gas Sayago eran disponer, a partir de la construcción de una regasificadora, de gas natural. Ese es el cometido y para eso se hizo el procedimiento del *boot*. Respecto a los porcentajes, desde el punto de vista de la asamblea de accionistas, tenemos el 50% y el 50%. En este momento, de acuerdo a lo que hemos capitalizado, estamos en el orden del 80% UTE y el 20% Ancap.

En cuanto a la referencia del doctor Alem, del 90% y el 10%, fue el compromiso de toma de capacidad de los socios que, incluso, formó parte de la Resolución N° 13.666 que incluía un acuerdo entre UTE y Ancap de cómo íbamos a tomar en nuestras espaldas la capacidad que estábamos contratando a través del *boot* que se estaba encauzando. En definitiva, ofrecía servicios de regasificación, de almacenamiento, eventualmente de recarga de barcos, etcétera. Por esa razón, fuimos capitalizando en forma diferencial. La información que podemos brindar es que es del orden de 80% y el 20%.

En cuanto al Directorio, podemos decir que es paritario. Si bien UTE tiene la capacidad del voto doble de su presiente -el presidente de Gas Sayago es designado por el Directorio de UTE-, casi no ha sido necesario utilizarlo, salvo en algún problema de disponibilidad de directores en algún momento del verano, es decir 5cosas muy circunstanciales. La verdad es que hemos trabajado muy bien con Ancap en ese sentido.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Para ir desbrozando el camino y no tener que volver sobre los mismos temas, ya que se habla de las sucesivas capitalizaciones me parece que sería interesante saber hasta este momento, y de acuerdo a la visión de cada uno -podrá ser una situación definitiva o no, en función de las posibilidades de que este proyecto de ley prospere, cosa en la que nosotros personalmente no creemos mucho-, cuántos recursos lleva comprometidos UTE en su condición de accionista principal, por las distintas vías. Cuando digo "recursos comprometidos" me refiero a las sucesivas capitalizaciones. Creo que la última fue en 2014, según las resoluciones que se

nos hicieron llegar, pero también están las distintas asistencias financieras, los avales bancarios, los préstamos que otorgó UTE a Gas Sayago y que aparecen registrados en las resoluciones. No sé si eso ha tenido retorno o no. Quizá la información no la tiene afinada en este momento, pero sería interesante saber cuánto le viene costando esto a UTE, por lo menos en términos de recursos económicos. Después está el capítulo de la afectación de personal, sobre lo que preguntaré más adelante para no desvirtuar el orden que se está llevando el presidente.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Respecto al tema de los recursos, hay diferentes formas de presentar la información. Podemos recopilar todas las resoluciones de los diferentes aportes de capital y hacer la secuencia. Podríamos hablar una hora de todo lo que fue la secuencia, los préstamos que después se convirtieron en acciones, etcétera. Creo que, desde el punto de vista de la claridad y que tengo que contestar como UTE y como Directorio de UTE, la información más certera en cuanto a números y en cuanto a qué es lo que vale, lo que se tiene o se deja de tener, la información más fresca que tenemos, en principio, es más difícil que la discutamos porque estamos hablando del último balance auditado, tal cual manda la ley, por una organización independiente. Lo que arroja el balance de Gas Sayago -que ha sido aprobado por el Directorio de UTE el 7 de marzo- es una capitalización del orden de $ 1.259.000.000, que divididos entre 30 da US$ 42.000.000. Si queremos hacer una cuenta rápida por todo concepto hemos puesto aproximadamente el 80% de eso como aporte de UTE a Gas Sayago, es decir US$ 30.000.000.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Agradezco mucho el dato. Creo que la información debería complementarse con otros conceptos, por ejemplo los que yo mencionaba recién. Me refiero a aquellos pasivos de Gas Sayago que están siendo avalados por UTE, el préstamo de la Corporación Andina de Fomento, del cual deduzco que ustedes serán la garantía principal. Naturalmente, se me dirá que ese no es dinero que se puso efectivamente, pero son obligaciones financieras o responsabilidades por recursos que están afectados al negocio. A eso se debe mi interés. No pido que me lo diga ahora, pero capaz nos pueden hacer llegar la información para tener la fotografía completa incluyendo todos los conceptos y, eventualmente, las asistencias financieras que hasta ahora no han tenido retorno o no se han capitalizado.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Podemos aportar toda la información solicitada.

Yo hacía referencia al balance porque al final del día la única información fiable para opinar respecto a la situación financiera de una empresa son, justamente, los balances auditados. Todas y cada una de esas circunstancias son las que toma el balance. El balance es una fotografía del estado de situación de activo y pasivo, y dentro del pasivo está todo lo que sea pago de intereses o deudas y entre el activo están las amortizaciones. Es la forma que comercialmente uno dice: "Bueno ¿cuánto vale la criatura?".

La información del balance la haremos llegar. Es público y ha sido integrado en el balance de UTE que acabamos de aprobar en el Directorio. Respecto al resultado, me preguntarán por qué divido por 30. Bueno, es el número que me viene a la cabeza para hacer la cuenta más rápido. Estamos

hablando de que los $ 1.259.000.000 divididos entre 30 dan US$ 42.000.000. El balance también informa que el estado de situación patrimonial, teniendo en cuanto activo, pasivo y dentro de los pasivos también las deudas, es del orden de los US$ 15.000.000.

Quisiera mencionar dos aspectos aportados por mis técnicos, que son interesantes en el balance. Por ejemplo, cuando recibimos los activos transferidos en el marco de la rescisión, hay unos activos que GNLS evalúa en US$ 100.000.000 que cuando se hizo el balance que arroja que hoy tenemos un patrimonio de US$ 15.000.000, lo valuaron en cero. O sea que esos US$ 100.000.000 valen cero. ¿Cuánto valen en realidad? Ya veremos; depende muchísimo de las etapas posteriores. Entonces, reitero, ese número está puesto en cero.

Además, en el balance figura -uno sabe que estos son temas que están en la discusión pública- una depreciación del dragado realizado. Es decir que eso también está tenido en cuenta, de acuerdo a lo que los informes técnicos señalaron como depreciación de ese activo.

Esta información es muy valiosa desde el punto de vista de la calidad, porque se trata de un estado de situación patrimonial cerrado, con auditoría externa, que muestra esos números.

Por otra parte, del informe del balance se pueden sacar datos bien relevantes, que ayudan a saber de qué estamos hablando. Si tenemos una empresa que aportó US$ 42.000.000, y hay un patrimonio de US$ 15.000.000, surge la pregunta relativa a dónde pueden estar algunas de las cosas. Algo pueden ser los activos que hoy están a cero y en las próximas etapas veremos en qué se transforman. Además, del balance surge claramente que el año pasado hicimos un aporte de US$ 23.000.000 contantes y sonantes correspondientes al IRAE. Esa transferencia fue hecha al Poder Ejecutivo. Por tanto, esa es plata que de alguna forma hoy tiene el Estado a disposición.

También podemos mostrar que hay una plata que tiene que ver con lo que hemos pagado al puerto por arrendamiento durante el año pasado; cabe aclarar que esas instalaciones no están siendo utilizadas. Dicha cifra asciende a US$ 3.400.000. Esa es plata que hoy tiene el puerto para hacer inversiones o lo que tenga que hacer dentro de su economía. Ese dinero debe estar reflejada en le balance del puerto, por lo que es verificable. Nosotros la tenemos en nuestro balance; el equipo que hizo el balance ha verificado que el número es correcto.

En el punto 7.1 del balance -que ustedes van a tener- figura una obra vial que ya está hecha: semáforos, senda peatonal, etcétera, en lo que es el camino Bajo de la Petisa. El valor de esa inversión es de US$ 4.000.000. Esas cosas están; en cualquier escenario, están.

Además, figuran activos transferidos al puerto. En su momento, GNLS nos entregó el obrador -el lugar en Puntas de Sayago-, con las mejoras edilicias, portuarias y en todo el terreno que nos dio, del cual ya devolvimos parte al puerto. Cuando GNLS lo entregó, le puso un valor, que no recuerdo bien si era de veinticinco o treinta. Es irrelevante el valor que haya puesto GNLS. Nosotros lo estamos evaluando en veinte y el puerto, también. Es decir que el puerto lo recibió y lo tiene dentro de su balance; no tengo muy claro el

concepto que se utilizó. Lo cierto es que eso es algo que uno puede ir y sacarle una foto. Son mejoras que están ahí, y que en algún momento -de acuerdo a lo que sabemos- se van a utilizar más fuertemente por parte del puerto. Reitero: son inversiones tangibles, que uno puede identificar.

Hay otro activo que no está en este balance, pero que sí figura en la información de los balances de años anteriores. Estoy hablando de cuánto costaron algunos estudios. Hay estudios que en cualquier contexto, exista o no regasificadora, son un valor en sí mismos. Me refiero a los estudios de suelos en la zona de lo que podría ser un puerto, de mareas, de afectación de la biodata, de afectación ambiental, etcétera. El equipo de Gas Sayago me transfirió la información de que todo eso se podría evaluar, en forma conservadora, en algo así como US$ 10.000.000.

Si uno hace la cuenta de todo lo que está ahí y puede ver, hay US$ 40.000.000 que están dentro del patrimonio del Estado. Evidentemente, en cualquier escenario uno podrá activarlos.

Respecto a lo último, debemos decir que al día de hoy la situación de caja es de US$ 50.000.000. Sin embargo, como bien dijo el diputado Abdala, hay que ver la foto entera. La foto entera es el balance de los US$ 15.000.000, que tiene en cuenta activos y pasivos.

Esa es la información que tengo al día de hoy. Cuando les hagamos llegar el balance, van a poder ver los datos con lujo de detalles, tal cual allí se exhiben.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Quiero hacer una consideración sobre los comentarios que ha hecho el presidente de UTE respecto a la utilidad de algunos gastos, que se señalan como un activo que queda a favor del Estado. Obviamente, luego habrá que analizar los números. Esto refiere a un balance de Gas Sayago, como él dijo. En nuestras preguntas también planteamos datos al respecto.

Se ha hecho una apreciación subjetiva sobre las inversiones en la mejora del puerto y en el obrador, el valor que tienen los estudios que se hicieron y otras inversiones que se realizaron y quedaron como activos, o lo que se pagó por el IRAE, que es una cifra muy importante. En definitiva, eso surge de recursos nuestros, de recursos del pueblo. UTE los pone a partir de las ganancias que obtiene del servicio que brinda y de las tarifas que cobra.

¿Precisábamos invertir en eso cuando tenemos deudas tan grandes en la salud, la educación, la vivienda y otras obras de infraestructura? El presidente valora esto muy positivamente, y dice que no perdimos. Esa es una valoración que cada cual hará de acuerdo a la visión de país que tiene.

Por otra parte, habla del valor de los estudios y refiere que ronda los US$ 10.000.000. No recuerdo de memoria lo que planteaba el doctor Méndez, pero me quedé con la idea de que el gasto en la serie de estudios que se hicieron había sido un poco mayor. Algunos de ellos fueron de dudosa utilidad. Por ejemplo, el estudio del fondo donde se iba a dragar el canal no dio cuenta de una roca que impidió seguir dragando.

Por lo tanto, no se puede valorar la validez o no de la inversión y el dinero que costó, que lo puso el Estado y es del pueblo uruguayo, y que al estar allí no está en otros lugares en los que a lo mejor era más necesario.

Hago esta precisión en virtud de que el presidente hizo alguna valoración sobre la utilidad de esta inversión.

Gracias.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Constitucionalmente estoy vedado de hacer valoraciones políticas. Lo que hacemos nosotros es aportar información. Ni siquiera damos opinión. Lo que dijimos es que UTE y Ancap pusieron US$ 42.000.000 y que hoy el balance aporta información de que hay US$ 15.000.000 y de que hay US$ 40.000.000 que sabemos dónde están: los tiene el Estado. Alguien podrá decir que eso terminó siendo una transferencia. Desde el punto de vista técnico, al final termina siendo una transferencia entre UTE y Ancap al puerto, al Estado. El Estado tiene esa plata, para futuras necesidades de estudio del puerto, etcétera.

Está claro que no me puedo meter en una valoración de cómo el Estado dispone de los recursos. No digo cómo dispone de ellos. Simplemente, señalo que el efecto práctico fue que UTE y Ancap pusieron US$ 42.000.000, y que ya sabemos exactamente dónde están US$ 40.000.000.

También hice una valoración respecto a los estudios. Efectivamente, lo que hemos gastado en estudios es mayor que la cifra que mencioné; lo que pasa es que algunos estudios solo refieren a una regasificadora y, otros, en cualquier escenario brindan información muy valiosa. Esos tuvieron determinado costo, y esa plata está.

Evidentemente, también sería una inversión de UTE y Ancap en beneficio de cómo resulte o se utilice esa información, pero que está claro dónde está la plata, está claro.

Y respecto de en qué se transforman esos 15 en virtud de la evolución del proyecto, podría haber mil opiniones que no voy a verter porque hoy no tengo la información para decir cuál es la mejor chance que tenemos de acuerdo con las alternativas que se plantean, pero esto es lo más serio y técnico que puedo aportar para esclarecer el estado de situación a este momento.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Seguiremos ahondando en este asunto.

También he visto los balances de Gas Sayago; inclusive, introdujimos en la denuncia algunos aspectos vinculados con las pérdidas que toda esta historia le viene generando al país, fundamentalmente, en la medida en que se confirme lo que hoy tenemos planteado y que es que esta obra no se llevaría a cabo o, por lo menos, este mismo proyecto.

Es verdad que los activos transferibles están estimados en cero, pero hay un proceso de deterioro muy evidente; no hay que ser técnico para comprenderlo. Cualquiera que vea un hierro oxidado, se da cuenta que está oxidado; no tiene que ser ingeniero para eso. Creo que la situación de los pilotes que se supone empezaron a estructurar la obra en Punta de Sayago es más que elocuente.

Más allá de eso, quiero dejar constancia de que, a mi juicio, hay una cuenta que es un poco más compleja que la que expresa el ingeniero Casaravilla porque, si bien de los balances surgen US$ 42.000.000 de capitalización de Ancap y UTE, también hay una cifra de pasivos muy importante. Todavía no tenemos el balance de 2016, pero a 2015, hay US$ 107.000.000 de pasivos que todavía no se cancelaron, pero algún día habrá que hacerlo y, tal como están las cosas, supongo que habrá que hacer frente a eso en función de la respuesta que den los accionistas, si la obra no se hace y no tiene retorno.

En cuanto a los trabajos de consultoría, tenemos que avanzar bastante porque probablemente tengan un gran valor técnico desde el punto de vista de la sabiduría, el conocimiento y la información, pero encomendarlos tuvo un costo muy alto. Por ejemplo, tengo la información -que cotejaré con Gas Sayago la semana que viene- de que el costo de los estudios geofísicos y de geotecnia que se encargaron un poco retrasadamente -a inicios de 2016, cuando la obra ya hacía un año que estaba detenida-, y el del proyecto de ingeniería -para lo cual fueron contratadas dos consultoras -creo que las dos españolas-, fue de US$ 10.000.000, aproximadamente. Evidentemente, eso es parte de la cuenta.

Con relación a los asesoramientos, quería consultar por la contratación de una firma llamada *King and Spalding*, que figura en dos resoluciones de UTE que nos fueron remitidas. Por lo que advierto, es un estudio jurídico internacional, que fue contratado durante el proceso de los estudios que se realizaron en forma previa a la licitación o llamado, al que realmente se le pagó una cifra importante, sobre la que quisiera conocer detalles.

Lo que me llama la atención es que la primera resolución de UTE, que es de 2011, establece que a esta empresa se le pagaría por sus servicios hasta un monto de US$ 700.000, pero se ve que después esta empresa trabajó más y hubo que pagarle más dinero por sus servicios porque se le terminó pagando el doble. O sea que hubo una estimación de US$ 700.000 y, de acuerdo con lo que surge de una resolución posterior, de febrero de 2012 -cuando aparentemente se regulariza la situación-, se aprueba un gasto de casi US$ 1.400.000 -US$ 1.397.000-, más $ 3.600.000 por concepto de impuesto a la renta de los no residentes. Por lo visto, el acuerdo implicó cubrir el costo del pago del impuesto a la renta de esta firma en el Uruguay por servicios, pero no surge claramente en la resolución cuáles fueron; no digo que no se hayan cumplido; que quede claro; estoy preguntando.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- ¿Podría decirme el número de resolución?

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Acá dice que es la Resolución N°11/647 y en el año 2012, la Resolución N°12-239.

Me pareció una cifra muy abultada; lo digo con total honestidad intelectual.

Por lo que se le informó al Senado en su momento, sé que al estudio Posadas, Posadas y Vecino se le pagó US$ 154.000 por su intervención durante todo el proceso; es un dato público.

En este caso, se contrata a un estudio internacional y realmente no sé qué participación tuvo, cuánto trabajo y en qué aspectos del proceso intervino. Sobre todo, lo que me preocupa es que hubo una estimación inicial, que después terminó siendo desbordada y superada por la realidad, y las obligaciones terminaron representando el doble de lo que se estimó.

Capaz que el presidente Casaravilla no tiene memoria de esto en este momento, pero de pronto alguno de los que lo acompañan pueden dar alguna información.

Gracias.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Respecto de la valoración de cuál es el resultado que da un balance, quiero decir lo siguiente.

Un balance dice que el patrimonio es tal; tiene en cuenta activos y pasivos. O sea que es absolutamente comprensivo y todo es tenido cuenta. Esa es la única forma que a nivel empresarial uno puede ver cuánto vale algo; tiene en cuenta lo que tiene y lo que no y uno tiene que revisar las hipótesis. Por eso el balance no es un número, sino que tiene, además, un montón de notas. Los balances son una radiografía, con un montón de requisitos y cumplimos con todos a nivel nacional y a nivel internacional, porque después, nuestros balances son utilizados en préstamos internacionales, etcétera.

Por tanto, ahí está la información, y créame, señor diputado, que dentro de los US$ 15.000.000 está todo lo que debe Gas Sayago, así como los costos, los estudios y lo que haya tenido en la historia de todo lo que pasó. Son resultados acumulados.

No tengo mucho más para aportar en ese tema. Evidentemente, cuando vean el balance, podrán venir más preguntas y, por supuesto, está todo el equipo a disposición. El análisis de los balances y de las notas que lo acompañan es bastante arduo, pero tenemos especialistas en ese tema que podrán aportar esa información.

Respecto de la resolución a que hace referencia el señor diputado Abdala relativa a los estudios de esa consultora, tomo nota para revisar el tema y hacerle llegar la información de la forma que se disponga.

Con mucho cuidado, delicadeza y humildad, quiero señalar que el problema que tenemos es que una empresa eléctrica que tiene que hacer el suministro y hacer funcionar el sistema maneja números que no son humanos; son fuera de la escala de lo que la gente discute. Entonces, en estos diez años, hemos firmado contratos por US$ 10.000.000.000. En estos diez años debemos haber hecho inversiones por US$ 3.000.000.000 Por otra parte, privados en el sector energético han hecho inversiones, solo en generación, de US$ 4.200.000.000. Estamos hablando de unos números que son muy grandes. Solo en el proyecto de la regasificadora, cuando uno hacía el balance al final del día, constataba que era una inversión del orden de los US$ 1.000.000.000, teniendo en cuenta el flujo que suponía.

Evidentemente, vamos a revisar esto y a aportar la información. En lo que me es personal, tengo la confianza de que cualquier resolución que haya adoptado UTE la tomó a su cabal saber y entender en cuanto a que estaba fundamentado el gasto necesario. También hay muchas veces que lo que uno

hace, y más cuando está planificando y está desarrollando proyectos, es una mejor estimación. Entonces, yo no le puedo facturar al equipo técnico, que me dijo: "Para esto, más o menos, estimamos esto", porque cuando nos metemos en temas de consultoría, cuando nos metemos en temas de asesoramiento, tenemos que entender la realidad, gestionarla y muchas veces adaptarnos a la realidad. Lo que sí tenemos que verificar es que todo se hizo de acuerdo a los procedimientos establecidos por el Tocaf, todo se hizo con los procedimientos que después verifica el Tribunal de Cuentas, y en ese sentido, voy a revisar hasta si hubo alguna observación del Tribunal de Cuentas al respecto. No quiero decir que no me llame la atención que algo que tenía una presupuestación en determinado momento y, fruto del trabajo y las necesidades, pueda aparecer una resolución diferente. Y por eso es que viene por directorio, y directorio, con el informe técnico, resuelve, porque, en definitiva, así es cómo funciona el sistema. La verdad es que las interrupciones me ayudan porque, por lo menos, voy contestando necesidades que tienen los aquí presentes. Porque si agarro los tres formularios, podemos pasar muchas horas. Entonces así, por lo menos, atendemos las prioridades de las necesidades del momento.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- En ese espíritu y en la medida en que se van introduciendo temas respecto a los cuales nosotros también teníamos algunas preguntas anotadas, quiero consultar sobre los estudios geotécnicos que acá se mencionaron y los cuales forman un capital de la empresa y que los entendemos fundamentales para la realización de todo el proyecto. Nosotros encontramos una resolución de 7 de febrero de 2013, la R13- 167, donde se hace mención a que se contrató a los efectos de los estudios geotécnicos a una empresa, Incociv, la cual - no sé cuál fue el motivo- no pudo realizar el estudio completo. Entonces, quiero saber si se contrató a esa empresa, si se evaluaron los antecedentes, cuánto se gastó y si, en definitiva, se hizo algún tipo de estudio. Por lo que aquí me surge, no estuvo en condiciones de realizar el trabajo contratado. Ahora, también surge de esta resolución que para la presentación de las ofertas era importante un estudio geotécnico completo, el cual se encarga a posteriori. Lo que nos permite hacer una deducción muy simple -sin ser técnicos en un tema que es demasiado complejo, porque esto es del año 2013- y es que la presentación de las ofertas fue realizada sin un estudio geotécnico completo. Por lo menos, es lo que puedo deducir del contenido de esta resolución. Por esta resolución, se contrata, además, a la empresa Fugro para que realice el estudio, pero todo esto a posteriori de la presentación de las ofertas. Y evidentemente, el tema del estudio de los suelos fue también determinante en problemas que surgieron después. Porque tenemos todo el tema de la roca, que no sé si tiene relación o no, porque no soy técnico en la materia, pero supongo que ando en el trillo o que estoy expresando lo que, de las diferentes comparecencias acá, podemos comenzar a deducir. A mí me llama la atención que sin un estudio completo se hubiese hecho todo este llamado y que, a posteriori de las ofertas, porque acá estamos hablando de febrero de 2013, a posteriori de la presentación de las ofertas, de la adjudicación y del contrato, recién tuviéramos este material, que resulta fundamental para todo el proyecto. No sé si fui claro en cuanto al contenido de

la pregunta. Seguramente, van a tener que analizar esta resolución, porque a mí esto me llamó realmente la atención.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Me dice el ingeniero Briozzo que puede hacer una ampliación con mayores detalles. Le paso la palabra a los efectos de que aporte la primera información que recuerde en este momento.

Evidentemente, aquí estamos haciendo una optimización del tema, dado que el ingeniero Briozzo, además, es presidente de Gas Sayago, tiene un montón de información en algunos temas y hoy nos puede ir alumbrando. Si con lo que él dice es suficiente, bien; y si no, la semana que viene, cuando concurra el Directorio de Gas Sayago, etcétera, habrá por supuesto información complementaria.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Sí, es cierto. En determinado momento se hizo una licitación y la ganó Incociv, para hacer estudios geotécnicos que estaban programados. Lo que no recuerdo en este momento es la necesaria -o no- relación entre esos estudios y las presentaciones de ofertas. Pero eso, lo puedo traer detallado la semana que viene, si no tienen inconveniente.

El problema con Incociv fue que intentó hacer el estudio, el cateo, con material no adecuado. Es un tema técnico. Concretamente, para hacer una perforación en el suelo marino, se necesita una plataforma o un barco o embarcación enormemente estable porque, si no, el taladro se tuerce y se rompe. Ellos pensaron que lo podían hacer con una embarcación, no lo lograron hacer y hubo que rescindir el contrato con Incociv. Eso llevó a una situación de manejo desde el punto de vista económico, por supuesto, con Incociv, porque no cumplió, y hubo que contratar a la empresa Fugro, que ya había hecho trabajos con Gas Sayago.

Pero la información detallada de la pertinencia de esos estudios, en cuanto a la necesidad de esos estudios, para los oferentes en relación a las ofertas, la puedo traer con detalle la semana que viene.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión pasa a intermedio por diez minutos.

(Es la hora 15 y 23)

——Continúa la sesión.

(Es la hora 15 y 53)

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Más allá de que varias preguntas serán respondidas por el directorio de Gas Sayago -la 3, 5, 6, 10 y 18-, en la 15 se me pregunta si el proyecto ya no tiene sentido para mí en las actuales condiciones. Desde el punto de vista de UTE, hemos tomado una serie de resoluciones en el marco actual del proyecto que tienen que ver con el gran objetivo nacional asociado con el tema energético de tener gas también para el sector comercial.

En tal sentido -ustedes tienen las resoluciones del directorio de UTE-, puedo decir que en esta nueva etapa del proyecto se ha mostrado por parte del directorio la expresa voluntad de definir con toda la mejor información disponible -y con alguna que no estuviese- cómo sigue el proyecto. Si el proyecto tiene sentido o no, se expresa por las resoluciones de UTE en el sentido de apostar a buscar una alternativa que no esté definida. Por lo tanto,

el proyecto tiene sentido y a eso nos referimos al principio cuando hablamos sobre el gas en general.

La segunda parte de la pregunta debo asociarla, de alguna forma, a si estaba Aratirí, el precio del petróleo, etcétera. Todas las circunstancias son parte de las hipótesis con las que uno toma las resoluciones. Entre los años 2011, 2012 y 2013 se tomaron resoluciones y ahora, en 2017, en función de la mejor información que obtengamos en el proceso actual, debemos resolver cómo seguir. Entonces, claramente, hay un cambio conceptual que en todo caso tiene que ver con la esencia de la planificación energética. En todo caso, voy a pedir al gerente de planificación que, en términos generales, ilustre acerca de las consideraciones que uno tiene en cuenta para planificar. Quiero solicitarle que cuando presente esta breve descripción, de alguna forma, reafirme el modelo que hemos adoptado de cambio de matriz eléctrica. Más allá de las contingencias de en qué momento preciso se producen los hechos -eso también se considera, porque las obras se pueden atrasar o adelantar-, uno tiene que ver la gran dirección que debe tomar. Claramente, Uruguay ha tomado una dirección en la cual nuestra matriz de abastecimiento tiene que ver con la fuerte incorporación de energías renovables no convencionales; ese es el combustible barato que acompaña el crecimiento de la demanda; acá la demanda es lo importante. Evidentemente, tenemos que usar el agua que tenemos; lamentablemente, no hay más para explotar de forma importante. Necesariamente, lo que complementa eso para que funcione es el respaldo de máquinas que hoy podemos operar con gasoil o con gas. Como dije, dentro de cincuenta años, quizás, podamos operar con biomasa. Todo eso, además, tiene el desafío de la gestión de demanda nueva con esta nueva matriz eléctrica. Pero, respecto a temas como Aratirí, a si el barril de petróleo y a si las relaciones y las exportaciones regionales son parte de las consideraciones que uno tiene que tener en cuenta al momento de tomar decisiones, le voy a pedir al gerente de Planificación que, en todo caso, nos haga un relato sucinto de cómo es que eso se diligencia.

SEÑOR CABRERA (Jorge).- Complementando la información del presidente Casaravilla, en la planificación del sector eléctrico tenemos que trabajar en el largo plazo. Las inversiones energéticas son inversiones intensivas en capital y de largo plazo, por lo tanto, siempre tenemos que trabajar en escenarios. ¿Qué herramientas tenemos para trabajar en escenarios, como comentaba el contador Pombo? Necesitamos poder simular que hay momentos y años con hidraulicidad alta y con hidraulicidad baja; tenemos que poder simular que la demanda puede ser un poco mayor o un poco menor; tenemos que poder simular las nuevas herramientas y energéticos que surgen como las energías renovables, que tienen sus características: la solar, la biomasa, la térmica.

Nuestras herramientas son modelos de simulación que permiten hacer una simulación del funcionamiento del sistema en una cantidad de crónicas hidrológicas, y así evaluar las condiciones en media hacia el futuro, condiciones de extrema sequía y de mucha agua. Evidentemente, la demanda es un punto fundamental. Aquí se hablaba de Aratirí como una especial demanda que se tuvo en cuenta al inicio de esta obra. También teníamos un crecimiento de la demanda del orden del 4% que se tuvo en cuenta. El petróleo es una variable fundamental que, por suerte, ahora ha disminuido en su incidencia, pero que estaba en valores de US$ 110 la tonelada. Esa cantidad

de variables jugaron para que los beneficios que el sector eléctrico veía en aquella oportunidad eran -como decía el ingeniero Casaravilla, en forma ajustada- beneficios que permitían a UTE asumir el 90%. Claramente la situación ha ido cambiando en cuanto a la demanda. Al no aparecer Aratirí y al bajar al 2% el crecimiento, eso tuvo impacto en el beneficio para el sector eléctrico. También el barril de petróleo, que bajó de los US$ 110 a los US$ 55 que tenemos hoy. ¿Qué impacto tuvo eso en nuestra planificación? Que los beneficios que de algún modo se estimaban en más de US$ 900.000.000, bajaron en el orden de los US$ 600.000.000. ¿Quiere decir que eso no tiene beneficio para el sector eléctrico? No; tiene beneficios del orden de los US$ 300.000.000, pero lo que cambia ahora es que el sector eléctrico no puede hacerse cargo del 90% de esta regasificadora. Ese es el único cambio; y hay que reconstruir eso.

Esa sería la situación de lo que se planteaba con respecto a qué cambia ahora. ¿Tiene sentido o no tiene sentido? Eso hay que mirarlo como una visión global, que es la que se aporta con todos los otros beneficios. En este caso particular, el sector eléctrico ve menos beneficios que con la regasificadora, pero están aquí presentes valores del orden de esos US$ 300.000.000.

No sé si con esto quedan más claros los cambios entre la situación anterior y esta.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Retomando, voy a intentar contestar las preguntas del segundo cuestionario que había llegado, enviado por el señor diputado Rubio. Estimo que algunas preguntas ya han sido contestadas, y voy a tratar de ser escueto.

Por ejemplo, con respecto a la pregunta 2) ya me comprometí a enviar el informe técnico que evalúa los beneficios para UTE, con lujo de detalles. Por supuesto, todo el equipo técnico está a disposición de ustedes, a fin de ayudarlos en el análisis.

Con respecto a la pregunta 3, en cuanto a si hubo contactos con autoridades argentinas y si se manejó algún precio para la compra de gas regasificado, la respuesta es no. Las hipótesis de planificación estaban en función de nuestra mejor estimación.

Tenemos más de treinta años de experiencia en el intercambio de energía con Argentina. Nuestro equipo de planificación, en particular el gerente general de UTE, tiene años de experiencia en lo que es el intercambio con Argentina. Por lo tanto, los modelos que se tienen en cuenta al momento de analizar los beneficios son realmente muy sofisticados y adaptados a la experiencia. Si con esto no alcanza, por supuesto puedo pedir al equipo técnico que lo aclare, pero créanme que es un tema que se maneja con probabilidades, con valores máximos y mínimos, teniendo en cuenta la estacionalidad y la realidad de lo que ha pasado en todos estos años. Esto en lo que tiene que ver con el proceso al momento de la firma del contrato, etcétera, y no respecto a lo que ha pasado del año 2015 en adelante.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- La respuesta concreta es que no hubo contactos.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Al menos UTE no hizo ninguna negociación con Argentina sobre este tema.

El punto 4 -en cuanto a si hubo contactos con algún posible proveedor de Gas Natural Líquido y, de ser así, con quién y qué precios se manejaron- sí fue tratado especialmente por UTE. En determinado momento destinamos recursos valiosos de la empresa para estar preparados y para que el día que tuviéramos una regasificadora pudiéramos tener la certeza de contar con un suministro de gas en las condiciones que queríamos.

En ese sentido, hicimos un trabajo muy interesante. Voy a decir algunos números, que luego podemos ajustar. Básicamente, hicimos un proceso competitivo. Este fue un trabajo que se hizo en equipo con Ancap. En este proceso competitivo se presentaron dieciséis oferentes. Estuvimos trabajando con los oferentes e hicimos una primera selección, en función de determinados criterios técnicos que fueron propuestos por los propios técnicos y que fueron presentados a todo el Directorio. Esto fue visto en varias ocasiones por el Directorio de UTE, que fue habilitando los diferentes pasos.

Para el siguiente paso se hizo una lista reducida, primero con seis oferentes y después con tres oferentes. Finalmente, se hicieron reuniones entre los oferentes y el equipo técnico, hasta que el equipo técnico propuso avanzar en una negociación exclusiva del contrato con un oferente, teniendo en cuenta que había cumplido con todos los requisitos de seriedad y había aceptado las precondiciones que habíamos puesto para sentarnos en la mesa. Estuvieron seis meses trabajando con esa modalidad.

A principios del año 2015 ya habíamos finalizado el análisis técnico, pero lo pusimos en *stand by*, porque sabíamos que el proyecto estaba retrasado, y quedó en esa situación.

La respuesta es sí: estuvimos trabajando en procesos competitivos, que fueron de conocimiento del Directorio. Se hizo una evaluación muy profesional, que debo reconocer. Obtuvimos un contrato con una serie de aspectos comerciales que acordamos mantener en reserva. Estuvimos construyendo algo no demasiado desarrollado en el mundo: un suministro de gas muy flexible. A diferencia de lo que sucede en otras partes del mundo, tienen varias alternativas de suministro. El tema de la ininterrumpibilidad del gas era crítico, porque era la única entrada de gas, de acuerdo con las definiciones que se habían establecido desde el punto de vista estratégico y de las garantías del suministro. Tuvimos que trabajar en un contrato que sirviera a Uruguay. Eso se hizo hasta el año 2015.

Tuvimos una muy buena negociación, llegando a valores muy convenientes, en función de una paramétrica con el barril de petróleo. Para ser claros, si se hubiesen cumplido los valores que en aquel momento acordamos -más allá de que seguramente les sacáramos un poco más-, hoy estaríamos en un valor del gas muy competitivo: 12% con respecto al Brent, teniendo como referencia que en ese momento el barril de petróleo estaba a US$ 100. Hoy podríamos tener gas a US$ 5 o US$ 6 el millón de BTU, más la regasificación.

Teníamos que estar preparados. Además, era bien importante que lo hiciéramos no a boca de jarro, cuando ya tuviéramos la regasificadora, sino antes, para que eso estuviera cerrado. Tenemos la tranquilidad de haberlo hecho muy profesionalmente.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- ¿Podríamos tener acceso a ese material, por lo menos a los valores a los que se llegaron en forma más precisa?

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Pienso que no habrá problema en hacerles llegar la información, más allá de los acuerdos de confidencialidad que debemos analizar.

SEÑOR POMBO (Carlos).- En principio, como empresa eléctrica, lo que licitamos era gas a un valor adecuado y no la regasificadora. La regasificadora era simplemente un medio. Entonces, necesariamente había que avanzar en un borrador sobre los valores de gas que se podían conseguir para el sector eléctrico. Se trabajó con muchas empresas, con una particularidad que recién mencionaba el presidente, y que van a entender enseguida. Los embarques de gas hay que contratarlos con determinada anticipación. Dependiendo de cómo sea el año, uno puede tener que rechazar ese embarque, porque a veces es más costoso traer el embarque que rechazarlo; puede haber un año demasiado hidráulico.

Por lo tanto, hay que negociar para llegar al menor costo. Más que el precio del gas importan todas las otras condiciones, que también están incluidas en el precio. Importa mucho la paramétrica y nosotros tratábamos de despegarla lo más posible del valor del petróleo. ¿Y eso se puede? Sí, se puede; importa mucho la flexibilidad que la empresa me dé. Por ejemplo, cualquier empresa nos va a obligar a hacer "*take or pay*"; es decir que yo pago los embarques sí o sí. Pero lo bueno es que esa empresa nos deje pagar los embarques y si nosotros no tenemos la posibilidad de utilizarlos podamos hacerlo por ejemplo en el año siguiente o en los dos años siguientes, a pesar de que los tuve que pagar hoy. Nos importa mucho lo que se llaman condiciones de *make up*. Entonces, más que el precio en sí, que obviamente conforma parte del precio, importan todas las otras condiciones que tienen que ser adecuadas a lo que es el propio sistema y a la especificidad del sistema eléctrico en Uruguay, que es totalmente distinto a todos los otros. Uno se va a Argentina, por ejemplo, y sabe que posee un sistema clarísimamente hidrotérmico y que necesariamente tiene un determinado componente térmico que es un 40% o 45% de la demanda. En Uruguay el componente térmico puede pasar de ser de 35% o 40% a 6% o 7% en algunos meses o parte del año. Entonces, uno necesariamente tratando de optimizar eso tiene que conseguir dentro del contrato determinadas condiciones de flexibilidad que se hacen básicas.

Con la empresa que se terminó negociando todavía mantenemos un acuerdo de confidencialidad que ellos nos exigieron. Yo creo que es un borrador de contrato que todavía la empresa mantiene vigente. Yo simplemente quiero decir que hay un acuerdo de confidencialidad que la empresa nos hizo firmar y sigue teniendo competidores por otro lado. Entonces, vamos a tener que consultar con la empresa. Yo no tengo ningún problema en hacer llegar toda la información pero lo cierto es que tenemos un acuerdo de confidencialidad con la empresa.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Respeto totalmente la opinión y las prevenciones que tienen lo señores directores y gerentes pero me cuesta comprender las confidencialidades en el marco del manejo de la cosa pública. Lo que nosotros sí precisamos para nuestra evaluación de la viabilidad de este proyecto -que

realmente cuestionamos desde un principio- es saber cuál era el valor al que Uruguay llegó a conseguir el gas que le iban a proveer. Entiendo que eso varía y que era un porcentaje del Brent, por tanto iba a variar junto con la conveniencia o no de usar petróleo; si baja el valor de la BTU es porque bajó mucho el valor del Brent pero, en realidad, por lo menos debemos saber el valor aproximado al que llegó UTE al que iba a conseguir el gas.

SEÑOR POMBO (Carlos).- Señor diputado: el impedimento no está por el lado nuestro. Al contrario; nosotros no tenemos ningún inconveniente. El tema es que la empresa nos pidió hacer un acuerdo de confidencialidad.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Vamos a hacer el análisis pero tengo la certeza de que va a poder acceder a la información en virtud de la condición de diputado nacional.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Esa también es mi interpretación; estoy de acuerdo.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Es diferente cuando hay un pedido de información pública por el cual un juez es el que nos libera de esa responsabilidad, pero entiendo que no es el caso. De todos modos, déjenme chequearlo aunque en ese sentido no visualizo mayor problema.

Volviendo a las preguntas para tratar de avanzar lo más rápidamente posible hay una número 6, que expresa: "En un año con una hidraulicidad media y disposición media de energía eólica: ¿Cuál es el requerimiento de energía térmica de origen fósil que estima UTE?". Es del orden del 10%. Es decir que el respaldo en valores medios es por diseño. Evidentemente, depende de la hidraulicidad del año, por lo que está muy bien formulada la pregunta.

Con respecto a cuál es el volumen máximo de gas natural que puede llegar a consumir UTE puedo decir que si prendemos todas las máquinas térmicas que pueden consumir gas natural es del orden de cuatro millones de metros cúbicos diarios.

En cuanto a cómo está planteado el proyecto y en qué condiciones puede ser rentable para UTE, evidentemente, en función de lo que decía el gerente de planificación, el ingeniero Jorge Cabrera, todas las variables que él mencionó son las que uno tiene en cuenta. Oportunamente, cuando tengamos sobre la mesa cómo está planteado el tema por parte de Shell, que es el que está en carrera de acuerdo con el proceso competitivo que hicimos y que está corriendo, vamos a tener la información, pero claramente las hipótesis de análisis en el escenario en el que hoy estamos son las que determinan la demanda, el barril de petróleo y la comercialización regional, como se ha mencionado, entre otros elementos.

Hay una pregunta que dice: "¿Cómo se realizó la selección de Pedro de Aurrecoechea como Gerente General de Gas Sayago?". Esa también es una pregunta que plantea el diputado Verri y expresa: "¿Con qué criterio se escogió en su momento como gerente general de Gas Sayago al Ing. Pedro de Aurrecoechea no habiendo este sido uno de los candidatos seleccionados por la consultora contratada para la elección de dicho cargo?". Procedo también a dar respuesta a esta pregunta que también me hizo llegar el diputado Verri, a pesar de que no está presente; como es tan similar puedo contestarla. Tengo el

detalle de la información pero también tengo el recuerdo de que efectivamente se hizo una evaluación por parte de KPMG -déjenme verificarlo porque lo tenía por aquí- y el resultado del informe que nos hizo llegar KPMG -entre varias empresas que se habían presentado al llamado público que se hizo en su momento- decía que la persona que nos recomendaban era el señor Pedro de Aurrecoechea. Eso es lo que tengo para informar; puedo leer el currículum que figura en el informe o si ustedes quieren lo hacemos llegar con detalle. Creo que con eso contesto la pregunta.

La pregunta 10 expresa: "Posteriormente ingresó Marta Jara a Gas Sayago como Gerente General: a- ¿Cómo fue el proceso de selección? b- ¿Por qué se creó en ese entonces el cargo de Gerente General Adjunto que quedó a cargo de Pedro de Aurrecoechea? c- ¿Cuál era la función de cada uno de ellos?". Aquí debo hacer referencia a que efectivamente la contratación de Marta Jara fue una contratación que no tuvo proceso de selección. En su momento Marta Jara se hizo presente en Uruguay y exhibió su currículum ante las autoridades de Gas Sayago. Personalmente -esto lo puedo decir en primera persona-, me reuní con Marta Jara y bastaba con analizar su currículum; si los diputados desean también lo podemos remitir, por lo menos el que evaluamos en aquel momento. Acabábamos de venir de un proceso de selección, sabíamos el perfil y las necesidades del proyecto e identificamos automáticamente que con la ingeniera Marta Jara íbamos a tener un recurso importante para llevarlo adelante. Ahí fue que se tomó la decisión; fue en el marco de nuestras competencias y de las competencias de Gas Sayago y a la postre creo que fue una buena decisión.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- ¿En la decisión pesaron sus antecedentes con la empresa Shell?

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- De hecho, cuando se presentó estaba vinculada a la empresa Shell. Ella trabajaba en la empresa Shell y para poder lograr su participación debimos habilitar un tiempo en el cual ella procedió a desvincularse formal y totalmente de esa empresa. Pero realmente tengo que decir con total honestidad intelectual que de acuerdo con la experiencia de los acuerdos que habíamos hecho para incorporar personal calificado en este difícil proyecto los antecedentes de Jara eran realmente buenos. En particular, había trabajado precisamente en el desarrollo de terminales de regasificación. Son pocas las veces en que uno identifica alguien con las competencias tan ajustadas a las necesidades. Por tanto, esto fue una decisión expedita aunque, por supuesto, tuvimos que esperar un tiempo y durante ese lapso participó en la gerencia, tal cual estaba previsto durante ese año, el ingeniero Pedro de Aurrecoechea. Hay que entender que era un proyecto muy complejo desde el punto de vista de la multiplicidad de actores y, además, hubo un insuceso con un gerente técnico que habíamos seleccionado. Meses antes hicimos un proceso competitivo y fue designado el ingeniero Jacques Montouliu, funcionario de UTE desde aquella época hasta hoy. Él es el responsable técnico de la central de ciclo combinado que estamos construyendo en Punta del Tigre. En su momento, también fue el responsable de poner en funcionamiento los motores de la central Batlle; es una persona con mucha experiencia. En el proceso competitivo lo propusimos como candidato y lo convencimos de que se presentara; se presentó y salió seleccionado. Lamentablemente, en determinado momento del proyecto presentó renuncia, lo

que para nosotros fue muy sentido. Entonces, tuvimos que realizar un procedimiento que terminó con la contratación de Pedro De Aurrecoechea. Visto lo que había pasado con Jacques Montouliu, necesitábamos una persona con capacidad de articulación, porque estábamos definiendo un proyecto, avanzando en una negociación, en aquella época inclusive con Argentina, en la cual teníamos que recorrer el camino crítico, esquivando los obstáculos. En ese sentido, el traspié de la renuncia de Jacques Montouliu nos obligó a afinar la puntería para tener una persona con cualidades de mayor flexibilidad, precisamente, ante el proceso de definición del proyecto.

Con respecto a la contratación de Marta Jara, se comenta cuál fue su papel. A solicitud expresa de ella y de acuerdo a cómo venía el proyecto, logramos la continuidad de Pedro De Aurrecoechea. Así lo hicimos porque entendimos que la participación de esta persona contribuía al proyecto. Inclusive, está explícitamente expresado el pedido de la gerencia, que en ese momento era ocupada por Marta Jara, de darle continuidad a esa contratación. Creo que con eso contesto la pregunta. En todo caso, les pido que la parte de cuál era la función exacta de cada uno de ellos la trasladen a Gas Sayago.

La pregunta 11), que refiere a cuánto se ha invertido, creo que ya la he contestado.

En cuanto a la pregunta sobre salarios, funcionamiento, capacitación y viajes, voy a pedir al proponente que tenga la deferencia de esperar que venga la gente de Gas Sayago, que tiene el detalle de esa información. Lo que sí puedo decir, en términos generales, es que las decisiones, en particular de recursos humanos, fueron ajustadas al momento del proyecto. Estoy haciendo abuso de la información privilegiada que me aportó el presidente de Gas Sayago porque todavía no ha pasado por el Directorio de UTE. Les pido a los presentes las disculpas del caso; la información llega en forma periódica, pero estamos en un proceso de fuerte reestructura, precisamente, ajustándonos a la necesidad del proyecto. Todo eso va a ser referido con lujo de detalles cuando comparezca la gente de Gas Sayago.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- La pregunta 5) no la respondió.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Interpreté que con la respuesta que había dado sobre el tema de la planificación y con la que en conjunto dimos con el ingeniero Cabrera, estaba incluida.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Está bien.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Respecto a la pregunta 11), sobre la contratación de Gas Sayago a CSI, hay un pedido de informes que se envió durante el período pasado al Parlamento nacional. Vamos a recabar la información y se la haremos llegar a todos. Allí se establece, con lujo de detalles, las tres o cuatro veces que hubo una contratación por parte de Gas Sayago a CSI. Adelanto -lo tengo muy claro ya que pasó por el Directorio de UTE en su momento- que en UTE tenemos la precaución -como Ancap- de que cuando hay algún tipo de implicación, la persona involucrada no participa. En el caso de Pedro De Aurrecoechea, él no participó en ninguno de los procesos de selección competitivos para la contratación de CSI ingenieros. Por supuesto, no tengo los montos; pero seguramente cuando venga la gente de Gas Sayago, traerá esta información.

La pregunta 12) refiere a qué porcentaje se hubiese usado de la regasificadora en 2016. De acuerdo con la información que aquí mismo aporté, si nuestro parque térmico podría consumir 4.000.000 de metros cúbicos y se usa en promedio 10%, estamos hablando de 400.000 metros cúbicos diarios, y junto con los 300.000 metros cúbicos diarios que consume el sector no residencial no eléctrico, estaríamos hablando de 700.000 metros cúbicos, en promedio. Creo que con esto se responde la pregunta.

Se pregunta si teniendo en cuenta la demanda de energía eléctrica se justifica una inversión del monto de la planta regasificadora para suministrar gas natural al parque término de UTE. La respuesta es que en parte a UTE le vendría muy bien tener gas a los costos que sabemos que el mercado podría brindar. Lo que tenemos que estudiar y es lo que estamos analizando en este momento en función de la propuesta, es cuánto de eso, en este momento, UTE es capaz de poner sobre sus espaldas.

Claramente, con todo lo que hemos comentado acá y que ha sido informado por el gerente de planificación, no podemos asumir la responsabilidad que en otro momento, con otras hipótesis, habíamos asumido. Esto tiene que ver con la pregunta 14), respecto a cuáles eran los fundamentos para el 90%-10%.

El 90%-10% que se asumió en su momento, se refería a cómo las partes iban a tomar la capacidad de la regasificadora; cuál era el compromiso que le iba a tocar a cada una de las partes de la regasificadora. Creo que está expresado en el informe -que vamos a hacer llegar- de cuando tomamos la Resolución 13-666 en la cual dábamos cuenta de los números que mostraban que con el 90%-10% empatábamos la cuenta, mirando solo las cifras de UTE. Considerando la cuenta país, los beneficios eran superiores y UTE tomó la decisión de acompañar este proyecto, poner su mejor empeño en lograr después que funcionara. En particular, hay una parte en la cual asociábamos lo que era la gestión de la demanda, la exportación, las interconexiones, etcétera, todo eso estaba planteado. Pero el fundamento está dado en la Resolución 13-666.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Con relación a la respuesta de la pregunta 12), usted manejó 400.000 metros cúbicos diarios…

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- 400.000 metros cúbicos diarios por UTE.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Más 400.000…

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Más 300.000 del sector residencial-industrial.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- ¿O sea que estamos hablando de 400.000 metros cúbicos por día?

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- La suma son 700.000 metros cúbicos.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Mi pregunta refiere a cuánto gas natural por día representa y la respuesta fue de 4.000.000. de metros cúbicos.

(Diálogos)

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Claro, eso si prendemos todo el parque térmico.

En otra respuesta dije que en promedio, en un año medio, las térmicas estarían prendidas el 10% del tiempo, así llegamos a los 400.000 metros cúbicos.

La pregunta 15), "¿En materia de costo de inversión, operación y mantenimiento, cuál era la mejor oferta?", a qué se refiere ¿A las cuatro que recibimos para la regasificadora?

SEÑOR PRESIDENTE.- Vamos a suponer eso ya que el diputado Verri no se encuentra.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Entonces, no sé contestar la pregunta.

La pregunta 16) dice: "¿En materia de riesgo de disponibilidad del buque, había mejores ofertas que la de GDF?" Tanto la pregunta 15) como la 16) refieren a aspectos técnicos analizados por el equipo técnico, por ello lo dejo para la comparecencia de Gas Sayago.

La pregunta 17) dice: "¿No considera que la ampliación de la potencia eólica con contratos a instalarse en Uruguay desplazó buena parte de la generación que se podría producir a partir de gas natural?" Efectivamente, esa fue la planificación porque queríamos salir del régimen de que cada vez que crecía la demanda lo que hacíamos era instalar más máquinas térmicas y comparar más combustibles fósiles. Entonces, queríamos una matriz eléctrica diferente que, entre otras cosas, garantizara el abastecimiento con mínimo costo. El resultado de todos los estudios de planificación de que disponemos muestra que estamos en el camino adecuado. El respaldo es de las máquinas térmicas necesarias para el sistema. Incluso, podemos decir que en un año de buena hidraulicidad igual podríamos llegar a prender las máquinas térmicas. ¿Por qué? Porque puede ocurrir, como ocurrió hace muy poco, una seca de viento: en seis horas se generaba cero energía eólica. Sin embargo, hay que garantizar el pico de la demanda que anda en casi 2.000 megavatios. Por tanto, tuvimos que prender las térmicas. Aunque las usemos poco, de hecho estoy diciendo que el valor estimado es del orden del 10%, es necesario tenerlas porque nos ello permite utilizar mucho mejor el agua, porque nos animamos a usar el agua e, incluso, a gastar más agua pensando que viene lluvia; si después no viene la lluvia, tengo la térmica. En los momentos de seca, tengo la térmica.

Efectivamente, el cambio de la matriz eléctrica consistió en desplazar combustible fósiles por energía renovable hoy llamadas no convencionales.

La pregunta 18) expresa: "¿No contar con la planta regasificadora modifica en algo la garantía de suministro de la demanda?". No. La demanda está garantizada. La única diferencia entre tener la regasificadora y gas, y tener que hacerlo con gasoil, es que el gasoil es más caro, deteriora más las máquinas, genera más polución y la logística es más compleja, pero no cambia para nada el abastecimiento de la demanda.

La pregunta 19) dice: "¿Cuáles fueron los criterios por los cuales se decidió emplazar la planta regasificadora en Puntas de Sayago?". Sé que es un tema muy discutido. El Directorio de UTE recibió los informes técnicos y en ningún momento dudamos de que el lugar elegido era el adecuado. En todo caso entiendo que con Gas Sayago van a tener un buen rato de análisis de este tema, por tanto, voy a transferir el análisis de este punto.

La pregunta 20) señala: "¿Con qué criterio fue elegida la empresa GNLS como adjudicataria de la licitación internacional para la construcción de la planta regasificadora?" Creo que se dijo claramente que hubo un proceso de precalificación, calificación, ofertas y análisis de esas ofertas. En definitiva, hubo un proceso competitivo, transparente y equitativo para los oferentes, con un análisis técnico multidisciplinario que arrojó el resultado por el cual recomendamos a GNLS como adjudicataria para la obra.

En cuanto a la pregunta 21), "¿Cuál fue el procedimiento de contratación de OAS por parte de GNLS [...]?", no tengo la más mínima idea. Estamos hablando de un contrato entre privados al cual nunca tuvimos acceso hasta donde yo sé, a no ser que por alguna circunstancia nos lo haya cedido gentilmente GNLS. Creo que no corresponde que contestemos nada al respecto.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- Quisiera hacer una pregunta respecto a OAS. ¿A UTE le constaba que OAS tuviese experiencia en otras partes del mundo en la realización de obras *offshore* como para la que en definitiva terminó siendo contratada?

SEÑOR BRIOZZO (César).- La empresa OAS era, ante todo, subcontratista de GDF y GNLS. Fue presentada en un conjunto de empresas, todas con experiencia en obras importantes, en el momento de la precalificación. La competencia de OAS era, en realidad, un tema de responsabilidad de GDF y GNLS después. Repito, tenía antecedentes de obras importantes. Además -algunos datos no los tengo definidos pero me comprometo a traerlos para la próxima reunión-, para determinadas cosas en las cuales no tenía competencia, realizaba, a su vez, subcontratos con empresas que sí estaban especializadas en esos temas. Las distintas áreas de competencia las podré especificar mejor en la próxima reunión cuando tengamos los datos.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- El punto 22) dice: "¿Qué precio del petróleo se usó para calcular el VAN del proyecto de la regasificadora? ¿Se mantendrían las conclusiones de conveniencia del VAN del proyecto con el barril de petróleo a US$ 50?".

En el año 2013 se usó el precio de US$ 110.

La respuesta a la segunda pregunta es que es evidente que el beneficio del proyecto cae sustancialmente con un barril de petróleo a US$ 50. Cuando se calcula el VAN de la inversión, se pone, por un lado, los beneficios y, por otro, los costos. Eso determina cuál es la capacidad de la regasificadora que uno decide pagar. Con un escenario 90%-10%, la respuesta es no. Si, por ejemplo, el compromiso de UTE fuera bancar la décima parte de la regasificadora, los números serían otros; hay que hacerlos, pero claramente la definición pasa por ahí. Inclusive, yo plantearía la situación al revés: hasta cuánto de la regasificadora el sector eléctrico puede poner en sus espaldas en función de la mejor evaluación de cuáles son los beneficios y de las cuentas que se hagan una vez que sepamos cómo sigue este proyecto.

La pregunta 23) es: "¿Puede resumir los principales apartamientos entre el pliego original y la oferta ganadora?".

Reitero no querría dar una respuesta al respecto porque no sé a qué pliego ni a qué oferta ganadora refiere. Uno podría presuponer que está

hablando de GNLS, pero contratos ha habido un montón. De cualquier forma, este tema puede ser analizado con Gas Sayago. Si, efectivamente, la pregunta es sobre GNLS, vendremos de vuelta junto a la gerencia legal y notarial. Por ahora, la voy a pasar.

El punto 24) es "¿Cuál es la opinión de las respectivas oficinas jurídicas de UTE y el MIEM respecto al contrato de rescisión entre GNLS y GSSA?".

Me informa el gerente del área jurídica que no hubo opinión jurídica legal ni notarial de UTE sobre la rescisión. No puedo hablar sobre qué puede haber opinado la jurídica del MIEM. No tengo esa información y tampoco corresponde que dé mi opinión al respecto.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Este es un punto interesante. Cuando analizamos estas cosas no podemos perder de vista el sistema institucional en el que estamos inmersos.

Esta pregunta que dejó el diputado Verri es muy relevante. Es muy curioso que cuando se produce la rescisión de un contrato -como en este caso, en el que hubo un acuerdo entre las partes para discontinuar la ejecución de un contrato de esta magnitud-, el accionista mayoritario de una de las partes no tenga intervención

Se supone que quien negoció fue el Ministerio de Industria, Energía y Minería; en su momento, la ministra Cosse lo anunció en esos términos.

Debemos tener en cuenta que UTE es un ente autónomo. Es cierto que se vincula con el Parlamento a través del Ministerio de Industria, Energía y Minería y que esta Cartera -es decir, el Poder Ejecutivo- puede observar algunos de sus actos e introducir correctivos en sus decisiones. Señalo esto como un aspecto relevante. Si bien el Ministerio de Industria, Energía y Minería es el titular de la política energética, aquí estamos frente a una obra de infraestructura que impulsaron dos entes autónomos, dos empresas públicas: UTE y Ancap. Como todos sabemos, UTE cargó con la significativa carga de capitalizar la empresa y de facilitar sus inversiones. Ahora bien: se rescindió el contrato -lo anunció la ministra al país en la interpelación que realizó la Cámara de Diputados el 2 de setiembre- y nos venimos a enterar que la UTE no fue consultada. Por lo visto, no lo fue, porque no hubo informe jurídico. Capaz que hubo una opinión informal del presidente de UTE o de los directores; no lo sé. De todos modos, me parece que eso no alcanza. Así como en determinado momento la UTE tomó la decisión de autorizar que se adjudicara, en algún momento autorizó que ese acuerdo de rescisión se formalizara; creo que vi ese documento entre las resoluciones que nos mandaron. Sin embargo, eso no quiere decir que haya intervenido en la negociación de los términos de esa rescisión, que es lo que preguntó el diputado Verri. Aparentemente, la respuesta es que no intervino y que no hubo participación de la división jurídica de UTE. Es muy preocupante que no haya habido un informe.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Desmiento terminantemente que no haya habido opinión de UTE.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Entonces, entendí mal.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Por eso quiero aclarar el punto.

No tenga duda de que hubo opinión de UTE. La opinión de UTE se expresa en resoluciones. No tengo aquí las resoluciones; sí las tienen ustedes. Probablemente, podamos revisar las fechas y ver cuál fue la resolución que se tomó respecto a la rescisión

Quizá me apresuré al responder y trasladar la información que me hizo llegar el responsable de la división jurídica de UTE. Lo que entiendo que puede haber pasado es que el doctor Alem no participó personalmente en el análisis. Cuando hablamos del área legal, muchas veces se entiende automáticamente que estamos hablando del titular de esa área. El Directorio puede haber utilizado, por ejemplo, un informe de algún otro letrado de UTE, del Estudio Posadas, Posadas & Vecino o de la jurídica de Gas Sayago. En definitiva, lo que los directores debemos tener a la vista son informes técnicos que fundamenten nuestra resolución. No hay ninguna resolución, ningún lugar en todo el marco jurídico del ordenamiento de UTE, que diga que para que el Directorio se expida, tenga que opinar la jurídica del ente. Podría traer cualquiera de las tres mil resoluciones que el Directorio de UTE toma por año para ver en cuántas realmente hay una opinión que, como dije, no es preceptiva ni vinculante, sino un elemento que es tenido en cuenta en función de las necesidades de los directores. Muchas veces pasa que los informes técnicos que recibimos son tan claros que no requerimos más información y no mandamos el expediente al doctor Alem para que nos dé su opinión.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Veremos si es así.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- En todo caso, cuando tengamos la información, me comprometo a hacerles llegar el detalle. De todos modos, tenga la certeza de que en los temas fundamentales en los cuales había que tomar decisión, el directorio de UTE estuvo informado convenientemente. Tengo a mi derecha y a mi izquierda a dos directores de Gas Sayago, con quienes tenemos contacto diario o semanal en reunión de Directorio, y estábamos enterados de los temas relevantes para UTE. Este tema evidentemente era relevante; ¡vaya si lo era!

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Entonces, eso es algo que queda pendiente.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- De hecho, en la historia de Uruguay no hay antecedentes de una garantía de US$ 100.000.000.

SEÑOR PRESIDENTE.- Reitero al presidente de UTE la importancia de que nos acerque esa información. Como a veces hay distintas versiones de prensa y podrían señalar que UTE no estuvo informada, sería bueno que nos traiga el material que nos permitirá dilucidar este punto.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Con mucho gusto.

Respecto de la pregunta 25, cuando reciban el balance cerrado van a tener, junto con varias cifras significativas, el detalle de cómo están valorados cada uno de los ítems cuando se llega a la conclusión final de que el valor patrimonial de Gas Sayago es de US$ 15.000.000.

Por supuesto que oportunamente hemos ofrecido la participación personal y de nuestros técnicos. Créanme que los balances son bastante complejos de leer y es imposible hacer el análisis sin analizar todas las notas

que vienen después y que a uno lo vuelven loco. De cualquier manera, me consta que esa información está en el balance.

En cuanto a qué cosa está hundida o no en un proyecto que todavía no está definido, quiero decir que no puedo hacer futurología. Lo que tenemos hoy es el balance y estamos trabajando para que se active el máximo posible de las inversiones, pero más que eso estamos trabajando -y no tenemos que olvidarlo nunca- por el objetivo, que es tener gas. Evidentemente, eso se debe hacer analizando costos y beneficios, y en eso estamos.

Creo que las primeras preguntas del diputado Verri han sido contestadas.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Quiero hacer un par de preguntas concretas que dejo formuladas conjuntamente, así ganamos tiempo.

Una tiene que ver con el personal de UTE afectado a las tareas de Gas Sayago o destinado a cumplir funciones en Gas Sayago.

En el conjunto de resoluciones que recibimos, encontramos decenas de resoluciones vinculadas con la afectación de personal de UTE, tanto para las áreas de administración, gestión y informática como de telecomunicaciones. Muchas veces se renovaba o prorrogaba esa afectación y, a veces, se sustituía. Es muy difícil llevar la cuenta de cuántos son.

Entonces, quisiera saber cuánto personal hay afectado actualmente y, sobre todo, cuánto hubo en los años más candentes, de 2010 para acá. También quisiera saber qué tipo de retribución complementaria recibían, promedialmente, sin nombre propio, para tener una idea a fin de conocer qué conceptos se manejaron con respecto a esto.

Otra pregunta tiene que ver con el acuerdo comercial entre UTE y Ancap, en el marco de la empresa Gas Sayago y con relación al proyecto de la planta regasificadora. Tenemos la información de que ese acuerdo comercial se rescindió el año pasado. Supongo que eso obedece a la modificación en cuanto a la participación accionaría, a los niveles de capitalización o no; no lo sé. Me gustaría saber si ese acuerdo fue sustituido o sería sustituido por uno nuevo, qué alcance tiene esa decisión y qué vinculación tiene -ha de tener-, habida cuenta de la realidad a la que nos enfrentamos: la obra está detenida desde hace más de dos años, con el panorama que todos conocemos.

A modo de constancia, quiero reiterar algo que dije al principio de mi participación, aplicando el sentido común, en relación a una sugerencia que nos hacía el presidente de Gas Sayago, Briozzo, en cuanto a la información declarada como reservada o confidencial, y estribando de un concepto expresado por el presidente -que yo comparto- en cuanto a que la confidencialidad cesa ante el requerimiento del Parlamento, más allá de la obligación de los legisladores de hacernos cargo de la debida reserva.

Digo esto porque, cuando solicitamos la información, Gas Sayago nos contestó por escrito -lo tengo aquí- que, para esa documentación en particular, deberíamos trasladar la solicitud al accionista, pero el accionista está acá. Entonces, aprovechando la buena voluntad del ingeniero Casaravilla en canto a suministrar información, quería reiterar ese planteo que puede ser muy importante para avanzar en el objeto de la investigación.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Respecto al personal de UTE vinculado al proyecto de gas natural, entiendo que se hace referencia al personal de UTE destinado en el marco de lo que es nuestro servicio de consultoría Conex. En realidad, son funcionarios de UTE; no tenemos una sociedad anónima aparte. Conex es un nombre de fantasía.

Hace muchos años que UTE brinda asesoría y trabajos en función de sus capacidades y, en este caso, cuando Gas Sayago tuvo que ver si contrataba personal o el servicio, hizo la contratación así. En realidad es una contratación del Estado con el Estado: una empresa ciento por ciento estatal, como Gas Sayago, con una empresa evidentemente estatal, como UTE. Por tanto, lo que hicimos fue brindar un servicio. Eso refería a temas informáticos, de administración, contables, etcétera. Lo que hicimos desde el principio de Gas Sayago, porque esto fue una definición estratégica, fue que la totalidad del costo de esas personas que trabajaban allí, más el beneficio de UTE por prestar ese servicio, fuera pago por Gas Sayago. No lo puse en la cuenta, pero se puede considerar un recupero de la inversión, porque es plata que fue de un lado para otro y después volvió. Los salarios del personal y la compensación asociada al proyecto se han pagado de esa forma. Con gusto enviaremos la información.

Respecto al acuerdo comercial, efectivamente está rescindido. No tenía sentido mantener un acuerdo comercial de 90% y 10%, justo cuando estábamos analizando el nuevo paradigma de la regasificadora. Hicimos la rescisión en función de un compromiso. El año pasado, al momento de hacer el balance, vimos que teníamos que hacerlo porque si no en el balance parecía que había un compromiso, y eso había que dilucidarlo. Lo que correspondía era dejarlo sin efecto, sin ninguna responsabilidad de las partes.

Respecto a la pregunta de si vamos a firmar un nuevo acuerdo, con Ancap tenemos periódicamente varios temas. Por supuesto que en un contexto en el cual haya un proyecto de gas natural en el Uruguay, existe Gas Sayago y tenemos que ver cómo va a evolucionar. Entonces, no puedo decir que sí ni que no. Lo que digo es que, si es necesario, lo vamos a hacer. Hay una historia de relacionamiento por la cual, al final del día, las empresas hermanas trabajan en equipo, por lo que en definitiva somos todos parte de un mismo esfuerzo.

Respecto a la información, efectivamente hay una limitando de Gas Sayago asociado con la información de carácter confidencial. Son los accionistas los que tienen la capacidad de hacerla llegar. La hemos hecho circular, de acuerdo a la solicitud, a través del Ministerio. El relacionamiento entre el Parlamento y las empresas tiene que ser a través del Ministerio, inclusive las citaciones. Por lo tanto, les puedo asegurar que cada vez que nos piden algo, nosotros remitimos la información. En este caso, hemos tomado cuenta de un montón de información que tenemos que generar y haremos llegar en la debida forma.

Hay mucha información que, desde el punto de vista práctico, todos los directores de las empresas manejan. Es un material que, en principio, al no ser definido por el Directorio que sea reservado, es de uso. Pero a la formalidad de hacer la solicitud y hacerlo llegar nos vamos a abocar, porque nos viene el pedido, generamos la información y la mandamos.

No sé si la última pregunta era referida a un material en particular. Creo que no, que era genérica.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- En esta última intervención hablé genéricamente, pero me remití a una intervención anterior -se podrá ver en la versión taquigráfica- donde hice referencia a una serie de documentos muy concretos, como el acuerdo de rescisión, los acuerdos con MOL, el informe Foster Wheeler, al que no hemos podido acceder, la propia nota de respaldo de Gaz de France a GNLS para determinar su alcance, etcétera. Está todo dicho ya. Es la información que tenemos pendiente.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- Voy a hacer una pregunta genérica.

Quiero saber si en todo este proceso de contratación, entre las personas intervinientes -sea representando al Estado o a las distintas empresas, que son múltiples y muy variadas- ha existido o se ha dado algún grado de parentesco o de relación, específicamente de parentesco, sea por consanguinidad sea por afinidad. ¿Están en conocimiento de eso o se verifica ausencia?

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- No tengo conocimiento. Si tiene algún caso, por favor le pido que me haga llegar la información. Nosotros tenemos como criterio general empresarial que no haya mando entre cónyuges, o sea, los principios de buena administración.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- No sé de ningún caso. Es una pregunta genérica porque siempre es bueno aclararlo.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Le puedo asegurar que, desde el punto de vista ético, en UTE tenemos un código de ética. En Gas Sayago también hay un código de ética, y se ha seguido a rajatabla.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no hay más preguntas, agradecemos a la delegación de UTE por su comparecencia.

SEÑOR CASARAVILLA (Gonzalo).- Para no cometer alguna omisión y que quede por mandar alguna información que aquí se haya diligenciado, solicitamos si nos pueden enviar el listado de datos que nos comprometimos a mandar, por si se diera que no tomamos nota de alguno de ellos y quede como que estamos siendo omisos en algo que se nos solicitó. Y si quieren, aprovechen a poner todo lo que gusten, porque la información está toda a disposición.

SEÑOR PRESIDENTE.- Con la Secretaría haremos un relevamiento y vamos a hacer un punteo por si algo quedó omiso.

Reitero el agradecimiento a todos y cada uno de ustedes.

Se levanta la sesión.

(Es la hora 17 y 9)